

**LIETUVOS RESPUBLIKOS
RYŠIŲ REGULIAVIMO TARNYBA**

TVIRTINU
Direktorius

**DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS RINKOS TYRIMO
ATASKAITA**

2012 m.

d. Nr.

Vilnius

Vilnius, 2012

TURINYS

| | |
|---|----|
| 1. ĮVADAS | 3 |
| 1.1. ELEKTRONINIŲ RYŠIŲ RINKŲ TYRIMŲ TEISINIS PAGRINDAS LIETUVOS RESPUBLIKOJE | 3 |
| 1.2. BENDROJI MAŽMENINIŲ PLAČIAJUOSČIO RYŠIO INTERNETO PRIEIGOS PASLAUGŲ LIETUVOJE APŽVALGA | 6 |
| 1.2.1. Mažmeninių plačiajuosčio ryšio interneto prieigos paslaugų apžvalga | 6 |
| 1.2.2. Interneto prieigos paslaugų teikimo būdai | 8 |
| 1.3. DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS (PRADINĖS PASLAUGOS) RINKOS TYRIMO APŽVALGA | 12 |
| 2. DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS RINKOS APIBRĖŽIMAS | 14 |
| 2.1. DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS PASLAUGOS (PRADINĖS PASLAUGOS) APIBRĖŽIMAS | 14 |
| 2.2. RINKOS APIBRĖŽIMAS | 16 |
| 2.2.1. Pakeičiamumas mažmeninėje rinkoje | 17 |
| 2.2.2. Pakeičiamumas didmeninėje rinkoje | 22 |
| 2.2.2.1. Technologinis DPP paslaugų pakeičiamumas | 22 |
| 2.2.2.2. DPP paslaugų pakeičiamumas iš paklausos pusės | 26 |
| 2.2.2.3. DPP paslaugų pakeičiamumas iš pasiūlos pusės | 32 |
| 2.2.3. Geografinė aprėptis | 38 |
| 3. KONKURENCIJOS VEIKSMINGUMO TYRIMAS | 40 |
| 3.1. KONKURENCIJOS VEIKSMINGUMO VERTINIMO KRITERIJAI | 40 |
| 3.1.1. Rinkos struktūra | 41 |
| 3.1.2. Vertikaliai susijusios paslaugos | 42 |
| 3.1.3. Įėjimo į rinką barjerai | 46 |
| 3.1.4. Kompensuojanti pirkimo galia (pirkėjo derybinė galia) | 48 |
| 3.1.5. Potenciali konkurencija | 49 |
| 3.2. KONKURENCIJOS PROBLEMOS | 49 |
| 4. DIDELĘ ĮTAKĄ ATITINKAMOJE RINKOJE TURINTYS ŪKIO SUBJEKTAI | 50 |
| 5. ĮPAREIGOJIMŲ PAKEITIMAS | 51 |
| 5.1. ĮPAREIGOJIMAS SUTEIKTI PRIEIGĄ | 53 |
| 5.2. NEDISKRIMINAVIMO ĮPAREIGOJIMAS | 55 |
| 5.3. SKAIDRUMO ĮPAREIGOJIMAS | 55 |
| 5.4. KAINŲ KONTROLĖS IR SĄNAUDŲ APSKAITOS ĮPAREIGOJIMAI | 56 |
| 5.5. APSKAITOS ATSKYRIMO ĮPAREIGOJIMAS | 59 |
| 1 priedas | 61 |
| 2 priedas | 62 |
| 3 priedas | 68 |
| 4 priedas | 70 |

1. ĮVADAS

1.1. ELEKTRONINIŲ RYŠIŲ RINKŲ TYRIMŲ TEISINIS PAGRINDAS LIETUVOS RESPUBLIKOJE

2004 m. gegužės 1 d. įsigaliojo Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymas (Žin., 2004, Nr. 69–2382) (toliau – Elektroninių ryšių įstatymas). Elektroninių ryšių įstatymas perkėlė Europos Sąjungos naujosios reguliavimo sistemos (angl. *New Regulatory Framework*) nuostatas į nacionalinę teisę. Elektroninių ryšių įstatymu ir jo pakeitimais perkelti šie Europos Sąjungos teisės aktai:

1. 1997 m. lapkričio 28 d. Tarybos sprendimas 97/838/EB dėl Europos bendrijos pritarimo, kiek tai susiję su jos kompetencija, PPO derybų dėl pagrindinių telekomunikacijų paslaugų rezultatams (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 11 skyrius, 27 tomas, p. 69).

2. 1998 m. kovo 30 d. Europos Komisijos rekomendacija dėl principų, taikomų organizacijoms, atsakingoms už vartotojų ginčų sprendimą ne teismo tvarka.

3. 1998 m. lapkričio 20 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 98/84/EB dėl sąlygine prieiga grindžiamų paslaugų ir sąlyginės prieigos paslaugų teisinės apsaugos (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 6 skyrius, 3 tomas, p. 147).

4. 1999 m. kovo 9 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 1999/5/EB dėl radijo ryšio įrenginių ir telekomunikacijų galinių įrenginių bei abipusio jų atitikties pripažinimo (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 23 tomas, p. 254).

5. 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos sprendimas Nr. 676/2002/EB dėl radijo spektro politikos teisinio reguliavimo pagrindų Europos bendrijoje (Sprendimas dėl radijo spektro) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 317).

6. 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2002/19/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir susijusių priemonių sujungimo ir prieigos prie jų (Prieigos direktyva) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 323) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/140/EB (OL 2009 L 337, p. 37) (toliau – Prieigos direktyva).

7. 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2002/20/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų leidimo (Leidimų direktyva) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 337) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/140/EB (OL 2009 L 337, p. 37).

8. 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos (Pagrindų direktyva) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 349) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/140/EB (OL 2009 L 337, p. 37) (toliau – Pagrindų direktyva).

9. 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2002/22/EB dėl universaliųjų paslaugų ir paslaugų gavėjų teisių, susijusių su elektroninių ryšių tinklais ir paslaugomis (Universaliųjų paslaugų direktyva) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 367) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/136/EB (OL 2009 L 337, p. 11).

10. 2002 m. liepos 12 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2002/58/EB dėl asmens duomenų tvarkymo ir privatumo apsaugos elektroninių ryšių sektoriuje (Direktyva dėl privatumo ir elektroninių ryšių) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 514) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/136/EB (OL 2009 L 337, p. 11).

11. 2002 m. rugsėjo 16 d. Komisijos direktyva 2002/77/EB dėl konkurencijos elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų rinkoje (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 8 skyrius, 2 tomas, p. 178).

12. 2003 m. liepos 25 d. Europos Komisijos rekomendacija dėl vietos nustatymo informacijos elektroninių ryšių tinkluose siekiant teikti vietos nustatymu pagrįstas pagalbos skambučių paslaugas tvarkymo.

13. 2004 m. gruodžio 15 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2004/108/EB dėl valstybių narių įstatymų, susijusių su elektromagnetiniu suderinamumu, suderinimo, panaikinanti Direktyvą 89/336/EEB (OL 2004 L 390, p. 24).

14. 2008 m. birželio 20 d. Europos Komisijos direktyva 2008/63/EB dėl konkurencijos telekomunikacijų galinių įrenginių rinkose (OL 2008 L 162, p. 20).

Elektroninių ryšių įstatymo 8 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos (toliau – RRT) tikslas – veiksminga konkurencija elektroninių ryšių srityje, efektyvus elektroninių ryšių išteklių naudojimas bei užtikrinta elektroninių ryšių paslaugų vartotojų teisių apsauga.

Elektroninių ryšių įstatymo 8 straipsnio 2 dalyje išdėstyti RRT uždaviniai, tarp jų ir:

1) užtikrinti sąlygas, reikalingas veiksmingai konkurencijai elektroninių ryšių, pirmiausia perduodant informacijos turinį elektroninių ryšių tinklais, rinkose, taip pat užtikrinti, kad nebūtų diskriminuojami ūkio subjektai, teikiantys elektroninių ryšių tinklus ir (arba) elektroninių ryšių paslaugas, bei skatinti elektroninių ryšių infrastruktūros plėtrą ir vystymą;

2) užtikrinti elektroninių ryšių paslaugų gavėjų, įskaitant neįgaliųjų, senyvo amžiaus ir specialių socialinių poreikių turinčių paslaugų gavėjų (fizinį asmenų, dėl amžiaus, neįgalumo, socialinių problemų iš dalies ar visiškai neturinčių, neįgijusių arba praradusių gebėjimus ar galimybes savarankiškai rūpintis asmeniniu gyvenimu ir dalyvauti visuomenės gyvenime), teisių ir teisėtų interesų apsaugą, ypač užtikrindama paprastas ir nebrangias ginčų sprendimo procedūras ir skatinant viešųjų elektroninių ryšių paslaugų teikimo sąlygų ir tarifų skaidrumą, ir pagal kompetenciją užtikrinti galimybę naudotis universaliosiomis paslaugomis bei galimybę galutiniams paslaugų gavėjams turėti prieigą prie pasirinktos informacijos ir ją platinti teisės aktų nustatyta tvarka, taip pat galimybę naudotis pasirinkta programine įranga ir paslaugomis;

3) skatinti efektyvias ilgalaikes investicijas ir naujovių diegimą, taip pat elektroninių ryšių plėtrą;

6) pagal kompetenciją skatinti Europos Sąjungos vidaus rinkos plėtrą ir suderintą elektroninių ryšių reguliavimą Europos Sąjungoje.

Konkurencijos priežiūros elektroninių ryšių srityje RRT siekia, kad būtų sudarytos sąlygos veiksmingos konkurencijos elektroninių ryšių srityje egzistavimui ir plėtrai bei sąlygos, užkertančios kelią ūkio subjektams piktnaudžiauti savo įtaka rinkoje (Elektroninių ryšių įstatymo 14 straipsnio 1 dalis).

Elektroninių ryšių įstatymo 16 straipsnio 1 dalis numato, kad RRT atliekamo rinkos tyrimo tikslas – siekti, kad elektroninių ryšių srityje būtų užtikrinta veiksminga konkurencija, o didelę įtaką turintiems ūkio subjektams būtų užkirstas kelias piktnaudžiauti savo įtaka rinkoje. To paties straipsnio 20 dalis nustato, kad atlikdama rinkos tyrimą, kurio metu sprendžia, ar ūkio subjektas turi didelę įtaką rinkoje, ir nustatydamą įpareigojimus didelę įtaką rinkoje turintiems ūkio subjektams, RRT atsižvelgia į atitinkamas tarptautinių sutarčių ir (arba) susitarimų nuostatas ir pagal kompetenciją užtikrina šių sutarčių bei (arba) susitarimų laikymąsi ir įgyvendinimą Lietuvos Respublikoje.

Elektroninių ryšių įstatymo 16 straipsnio 1 dalyje yra nurodyta, kad RRT nustato rinkos tyrimo taisykles. Rinkos tyrimo taisyklės yra patvirtintos RRT direktoriaus 2004 m. rugsėjo 17 d. įsakymu Nr. 1V–297 (Žin., 2004, Nr. 141–5174) (toliau – Taisyklės).

Taisyklės parengtos:

1) vadovaujantis Elektroninių ryšių įstatymu;

2) įgyvendinant Pagrindų direktyvą;

3) įgyvendinant Prieigos direktyvą;

4) atsižvelgiant į 2007 m. gruodžio 17 d. Komisijos rekomendaciją 2007/879/EB dėl elektroninių ryšių sektoriaus atitinkamų produktų ir paslaugų rinkų, kurioms gali būti taikomas

ex-ante reguliavimas pagal Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos (OL 2007 L 344, p. 65) (toliau – Rinkų rekomendacija);

5) atsižvelgiant į 2002 m. Komisijos gaires dėl rinkos tyrimo nustatant didelę įtaką rinkoje pagal Bendrijos elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų reguliavimo sistemą (toliau – Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairės);

6) atsižvelgiant į 2008 m. spalio 15 d. Komisijos rekomendaciją 2008/850/EB dėl Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos 7 straipsnyje numatytų pranešimų, terminų ir konsultacijų (OL 2008 L 301, p. 23) (toliau – Pranešimų rekomendacija);

7) atsižvelgiant į Europos reguliuotojų grupės elektroninių ryšių tinklams ir paslaugoms bendrą poziciją dėl požiūrio į tinkamas priemones naujoje reguliavimo sistemoje (ERG (03) 30 rev1 bei ERG (06) 33) (toliau – Bendra pozicija dėl priemonių).

RRT atlieka Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos (toliau – DPP) rinkos tyrimą, vadovaudamasi:

1) Elektroninių ryšių įstatymu;

2) Taisyklėmis;

3) RRT direktoriaus 2011 m. liepos 25 d. įsakymu Nr. 1V-724 „Dėl Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo“;

4) RRT direktoriaus 2011 m. lapkričio 21 d. įsakymu Nr. 1V-1181 „Dėl Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo termino pratęsimo“ ir RRT direktoriaus 2012 m. vasario 22 d. įsakymu Nr. 1V-218 „Dėl Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo termino pratęsimo“;

5) Pagrindų direktyva;

bei atsižvelgdama į:

1) Didelės įtakos rinkoje nustatymo gaires;

2) Rinkų rekomendaciją;

3) Pranešimų rekomendaciją;

4) Bendrą poziciją dėl priemonių;

5) 2007 m. gruodžio 17 d. Komisijos rekomendacijos 2007/879/EB dėl atitinkamų produktų ir paslaugų rinkų elektroninių ryšių srityje, reikalaujančių *ex-ante* reguliavimo pagal Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos aiškinamąjį raštą (toliau – Aiškinamasis raštas);

6) 2010 m. rugsėjo 20 d. Europos Komisijos rekomendaciją 2010/572/ES dėl naujos kartos prieigos (NKP) tinklų prieigos reguliavimo (toliau – NKP Rekomendacija).

Pagal Elektroninių ryšių įstatymo 16 straipsnio 3 dalį, RRT atlieka rinkos tyrimą Europos Komisijai priėmus rekomendaciją, nustatančią atitinkamas produktų ir paslaugų rinkas, arba sprendimą, nustatantį Europos Sąjungos rinką, arba pakeitus šiuos teisės aktus.

Pagal Elektroninių ryšių įstatymo 16 straipsnio 4 dalį, RRT turi teisę atlikti rinkos tyrimą:

1) suinteresuotų ūkio subjektų prašymu;

2) valstybės ar savivaldybių institucijų prašymu;

3) savo iniciatyva.

Elektroninių ryšių įstatymo 16 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad rinkos tyrimo procedūrą sudaro šie etapai:

1) atitinkamos rinkos (produktų (paslaugų) ir geografinės), kurios charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje, taikymą, apibrėžimas;

2) tyrimas, ar konkurencija atitinkamoje rinkoje yra veiksminga, ir, jeigu konkurencija nėra veiksminga, didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turinčių ūkio subjektų įvardijimas;

3) Elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje nurodytų įpareigojimų nustatymas, pakeitimas ir (arba) panaikinimas didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams.

RRT parengtoje Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo ataskaitoje (toliau ir – Ataskaita) pateikiami aukščiau nurodytų rinkos tyrimo procedūros etapai. Rinkos tiriamasis laikotarpis – nuo 2007 m. sausio 1 d. iki 2011 m. birželio 30 d. (toliau – Tiriamasis laikotarpis).

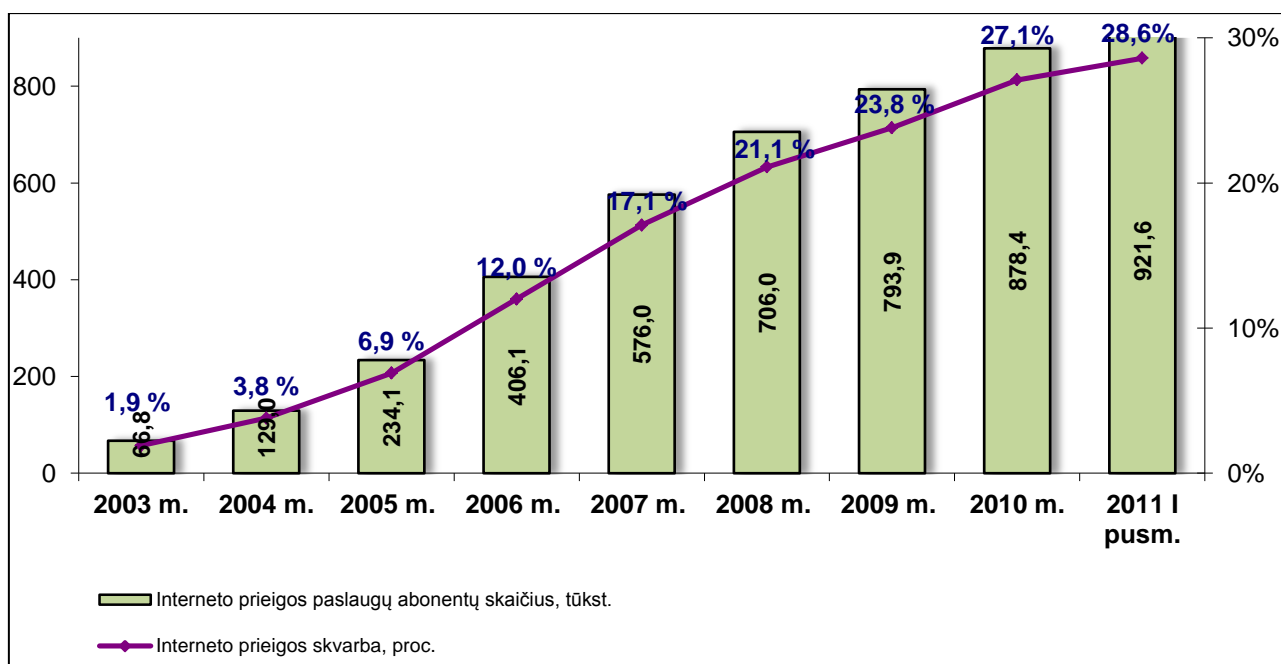
1.2. BENDROJI MAŽMENINIŲ PLAČIAJUOSČIO RYŠIO INTERNETO PRIEIGOS PASLAUGŲ LIETUVOJE APŽVALGA

1.2.1. Mažmeninių plačiajuosčio ryšio interneto prieigos paslaugų apžvalga

Didžiąją dalį (90,6 proc.) visų mažmeninių plačiajuosčio ryšio paslaugų 2011 m. viduryje sudarė mažmeninės plačiajuosčio ryšio interneto prieigos (toliau – Interneto prieiga) paslaugos. Interneto prieigos paslaugas 2011 m. II ketvirtį teikė 106 teikėjai. Bendras Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičius laikotarpio pabaigoje buvo 922,3 tūkst. (t.y. 28,7 prijungimų prie interneto 100 gyventojų). Į šį skaičių nėra įskaičiuoti 1318,4 tūkst. abonentų, kurie naudojami Interneto prieigos viešojo judriojo telefono ryšio galiniame įrenginyje paslauga (angl. *Wireless application Protocol, WAP*).

99,8 proc. visų Interneto prieigos paslaugų abonentų Interneto prieigai gauti naudojo plačiajuosčio ryšio technologijas. 2011 m. birželio 30 d. šių abonentų buvo 921,6 tūkst., o Interneto prieigos skvarba (abonentų skaičius 100 gyventojų), įskaitant abonentus, prisijungusius prie interneto viešojo judriojo ryšio tinklu, 2011 m. II ketvirčio pabaigoje buvo 28,6%.

Interneto prieigos paslaugomis besinaudojančių abonentų skaičiaus dinamika 2003-2010 m. ir 2011 m. I pusm. pateikta 1 paveiksle.

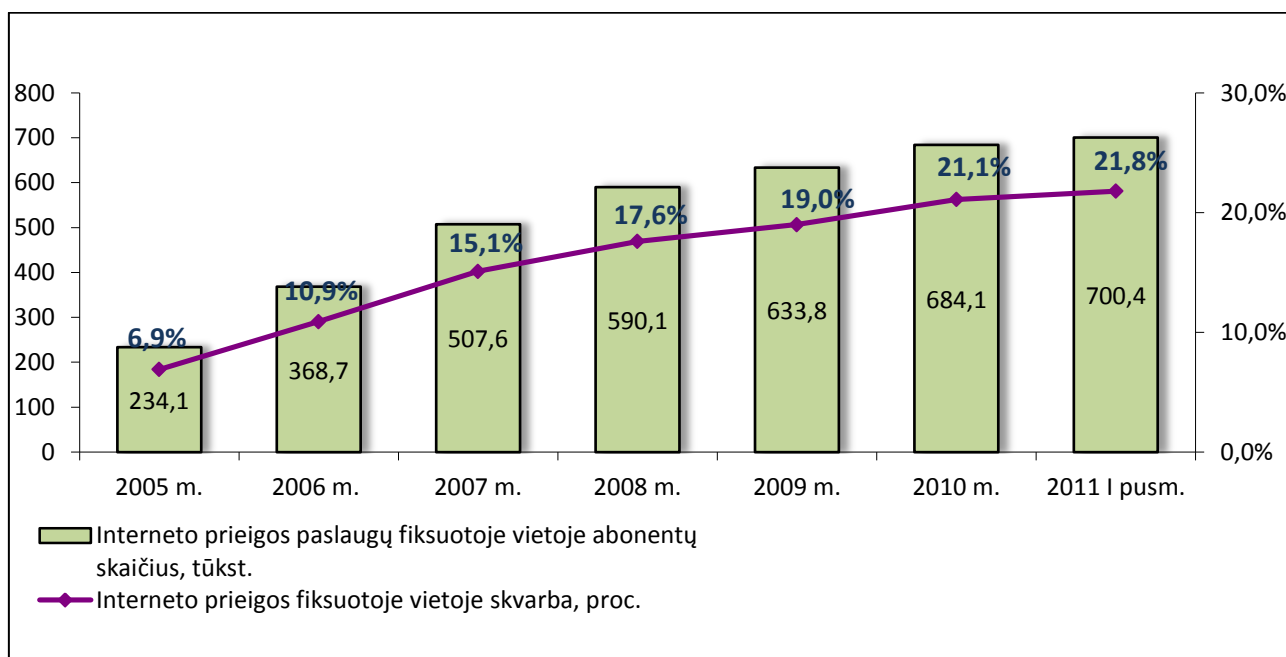


1 paveikslas. Interneto prieigos paslaugomis besinaudojančių abonentų skaičiaus dinamika, tūkst., 2003-2010 m. ir 2011 m. I pusm.

Šaltinis: RRT

Iš Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičiaus dinamiką vaizduojančio paveikslo matyti, kad 2010 m. Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičius lyginant su 2009 m. išaugo 10,7 proc., o per 2011 m. I pusm. šis skaičius, lyginant su 2010 m., padidėjo dar 1,6 procentinio punkto.

Iš bendro Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičiaus 2011 m. viduryje 75,9 proc. abonentų Interneto prieigai gauti naudojo fiksuoto plačiajuosčio ryšio technologijas (toliau – fiksuota Interneto prieiga) (žr. 4 pav.). 2010 m. pabaigoje tai sudarė 77,9 proc., 2009 m. – 79,9 proc. Šie duomenys rodo, kad šiuo būdu prisijungiančių Interneto prieigos paslaugų abonentų dalis po truputį mažėja, nors bendras Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų skaičius auga (žr. 2 pav.). Atitinkamai Interneto prieigos paslaugų abonentų, prisijungusių prie interneto viešuoju judriojo ryšio tinklu 2G, 3G, 3.5G standartais, t.y. GPRS, EDGE, UMTS ir kitomis naujesnės kartos technologijomis¹ (toliau – judrusis ryšys), naudojant fiksuotus mokėjimo planus, skirtus atsiskaityti už Interneto prieigos paslaugas, naudojant kompiuterį proporcija kasmet šiek tiek padidėja: 2011 m. viduryje jų buvo 24 proc., 2010 m. pabaigoje jie sudarė 22,1 proc., 2009 m. – 20,1 proc. 2 paveiksle pavaizduota Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų skaičiaus ir skvarbos dinamika 2005-2010 m. ir 2011 m. I pusm.



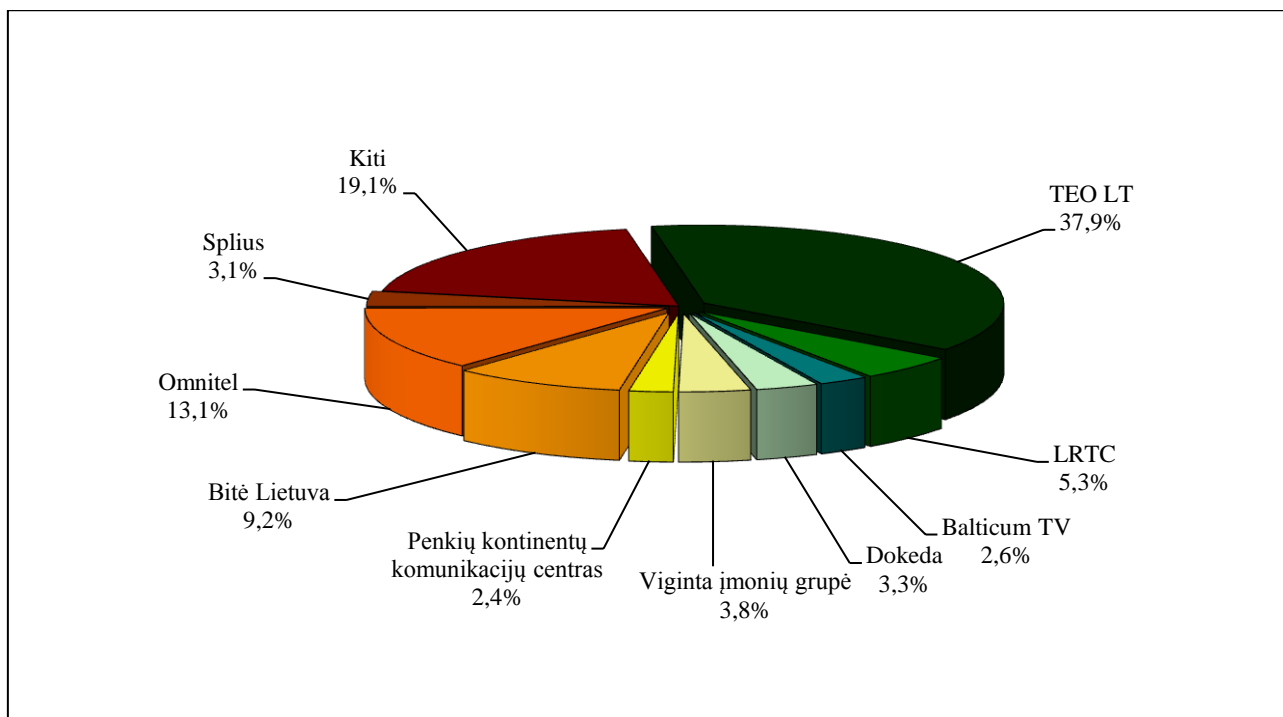
2 pav. Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų skaičiaus ir skvarbos dinamika, proc., 2005 – 2010 m. ir 2011 m. I pusm.

Šaltinis: RRT

Iš 2 paveiksle pateikiamų duomenų matyti, kad Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje skvarba nuolat augo, kasmet po 1-2 procentinius punktus.

Tiriamuoju laikotarpiu didžiausia plačiajuosčio ryšio paslaugų teikėja buvo TEO LT, AB. 2011 m. I pusmetį ji turėjo 37,9 proc. visų Interneto prieigos paslaugų abonentų. Antrą vietą pagal užimamą rinkos dalį užėmė UAB „Omnitel“ (13,1 proc.), trečioje vietoje – UAB „Bitė Lietuva“ (9,2 proc. rinkos). Kitų Interneto prieigos paslaugų teikėjų rinkos dalys nedidelės, iki 5,3 proc. (žr. 3 paveikslą).

¹ GPRS (angl. *General Packet Radio Service* - bendras paketinis radijo ryšys), EDGE (angl. *Enhanced Data rates for GSM Evolution* arba *Enhanced GPRS*), UMTS (angl. *Universal Mobile Telecommunications System*) - judriojo ryšio technologijos.



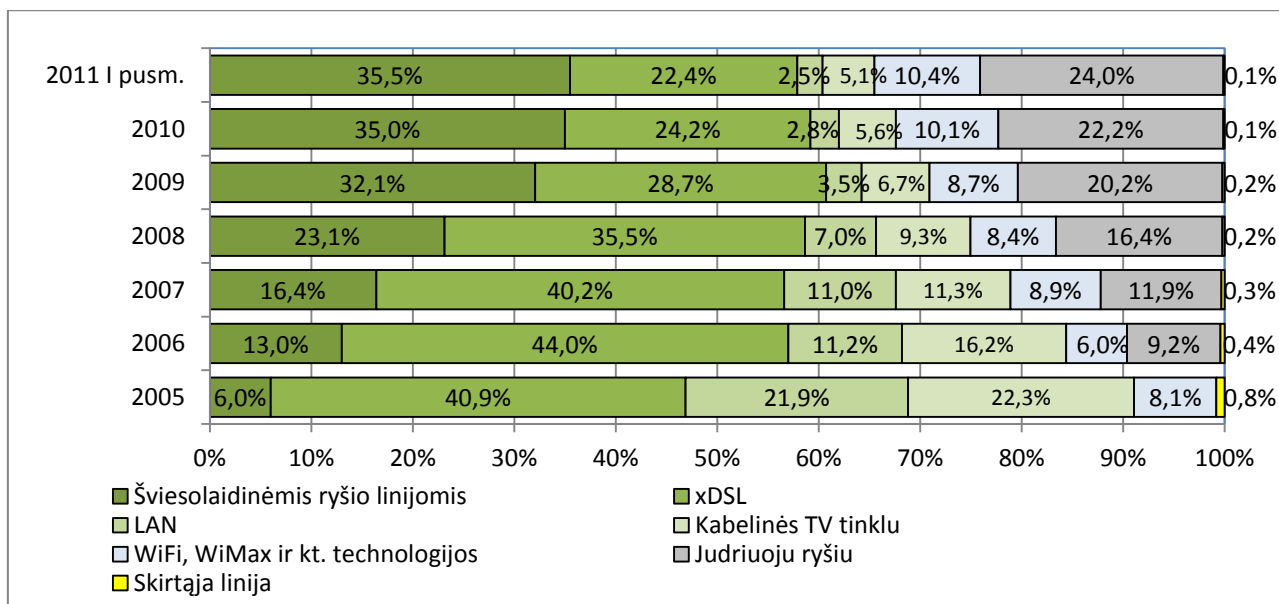
3 pav. Interneto prieigos paslaugų teikėjų rinkos dalys pagal abonentų skaičių, proc., 2011 m. I pusm. (bendras plačiajuosčio ryšio abonentų skaičius – 922,3 tūkst.)

Šaltinis: RRT

RRT duomenimis, Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė 38,1 proc. Interneto prieigos paslaugų rinkos dalį skaičiuojant pagal pajamas. Taigi, 2011 m. viduryje didžiausias Interneto prieigos paslaugų teikėjas, vertinant tiek pagal abonentų skaičių, tiek pagal gautas pajamas, buvo TEO LT, AB.

1.2.2. Interneto prieigos paslaugų teikimo būdai

Bendras Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičius nuolat auga. Abonentai turi galimybę aktyviai rinktis ne tik tradicines Interneto prieigos teikimo technologijas, bet ir naujos kartos pažangias priemones, leidžiančias gauti aukštesnės kokybės, didesnės greitaveikos Interneto prieigos paslaugas. 4 paveiksle pavaizduota įvairių technologijų, kuriomis buvo ir yra teikiamos šios paslaugos, kaita nuo 2006 m. iki 2011 m.



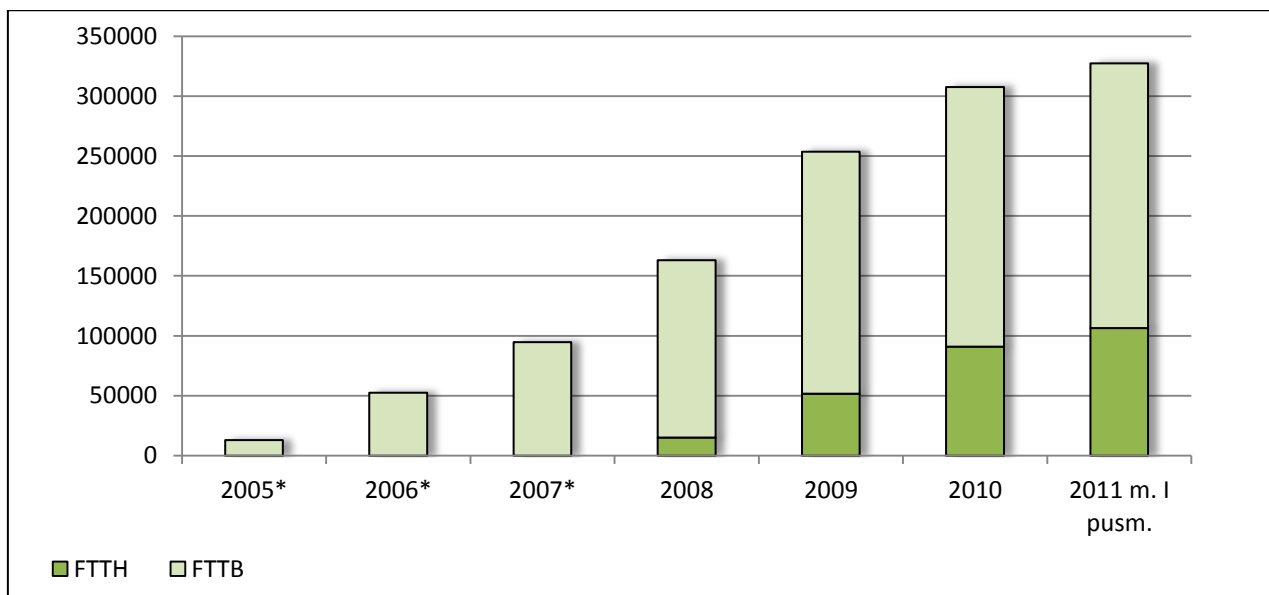
4 pav. Abonentų pasiskirstymas pagal naudojamas technologijas Interneto prieigos paslaugoms gauti Lietuvoje, proc., 2006-2010 m. ir 2011 m. I pusr.

Šaltinis: RRT

Kaip matyti iš 4 paveikslo, per keletą metų ypač išaugo Interneto prieigos paslaugų judriuoju ryšiu mastas: 2011 m. I pusr. Interneto prieigos paslaugas, teikiamas judriuoju ryšiu, naudojant fiksuotus mokėjimo planus, gavo 24 proc. abonentų; taip pat augo belaidžio ryšio linijomis, naudojant WiFi ir WiMax² technologijas, Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų skaičius. Nuo 2009 m. WiFi ir WiMax technologijos sudaro daugiau kaip 92 proc. 4 pav. diagramoje pažymėtų belaidžio ryšio technologijų (neįskaitant Interneto prieigos paslaugų judriuoju ryšiu, naudojant fiksuotus mokėjimo planus) dalį, (dėl šios priežasties toliau Ataskaitoje bus nagrinėjamos tik WiFi ir WiMax belaidžio ryšio technologijos³). Labai sparčiai augo ir šviesolaidinėmis ryšio linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų mastas. 2006 m. pabaigoje abonentų, kuriems buvo teikiamos Interneto prieigos paslaugos šviesolaidinėmis ryšio linijomis buvo 52,7 tūkst. abonentų, 2010 m. pabaigoje jų buvo jau 305,7 tūkst., t.y. jų skaičius per 5 metus išaugo 6 kartus ir šviesolaidinės ryšio linijos tapo dominuojančia Interneto prieigos paslaugų teikimo infrastruktūra. Šviesolaidinių ryšio linijų dinamika pavaizduota 5 paveiksle.

² WiFi ir WiMax – belaidžio ryšio technologijos, leidžiančios sparčiai perduoti duomenis radijo ryšiu.

³ Be to, belaidžio ryšio linijos, naudojant GSM technologiją, nenagrinėtinos dėl labai žemos greitaiveikos (palaiko mažesnę nei 144 Kb/s spartą ir dėl to nelaikytinos plačiajuosčio ryšio technologija).



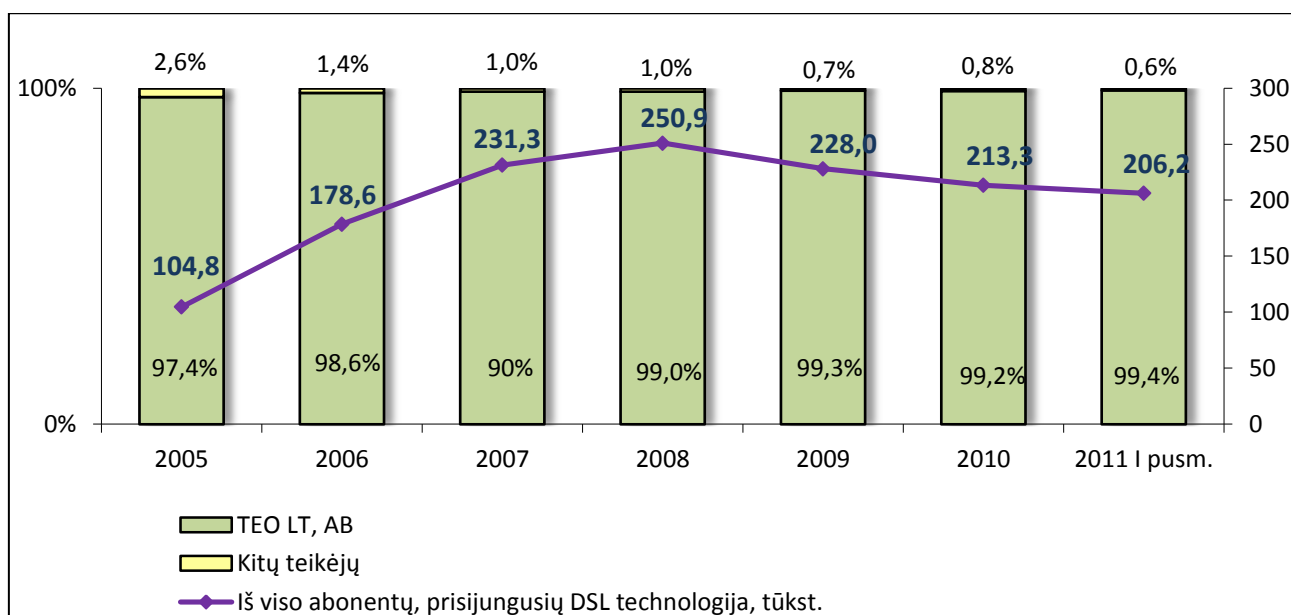
5 pav. Šviesolaidinių ryšio linijų skaičiaus dinamika 2006-2010 m. ir 2011 m. I pusm.

Šaltinis: RRT

2011 m. viduryje Interneto prieigos paslaugos šviesolaidinėmis ryšio linijomis Lietuvos Respublikoje buvo teikiamos tiek šviesolaidinėmis ryšio linijomis, nutiestomis iki galutinio paslaugų gavėjo patalpos (toliau – FTTH), tiek šviesolaidinėmis ryšio linijomis, nutiestomis iki galutinio paslaugų gavėjo pastato (toliau – FTTB).

Ilgą laiką buvusi labiausiai paplitusi DSL technologija pasitraukė į trečią vietą, antrąją poziciją užleisdama judriuojamam ryšiu teikiamų Interneto prieigos paslaugoms: DSL technologija 2011 m. viduryje naudojosi 206,2 tūkst. abonentų. Nors šis segmentas traukiasi, vis dėlto pagal populiarumą išlieka trečias tarp visų Interneto prieigos paslaugų teikimo technologijų.

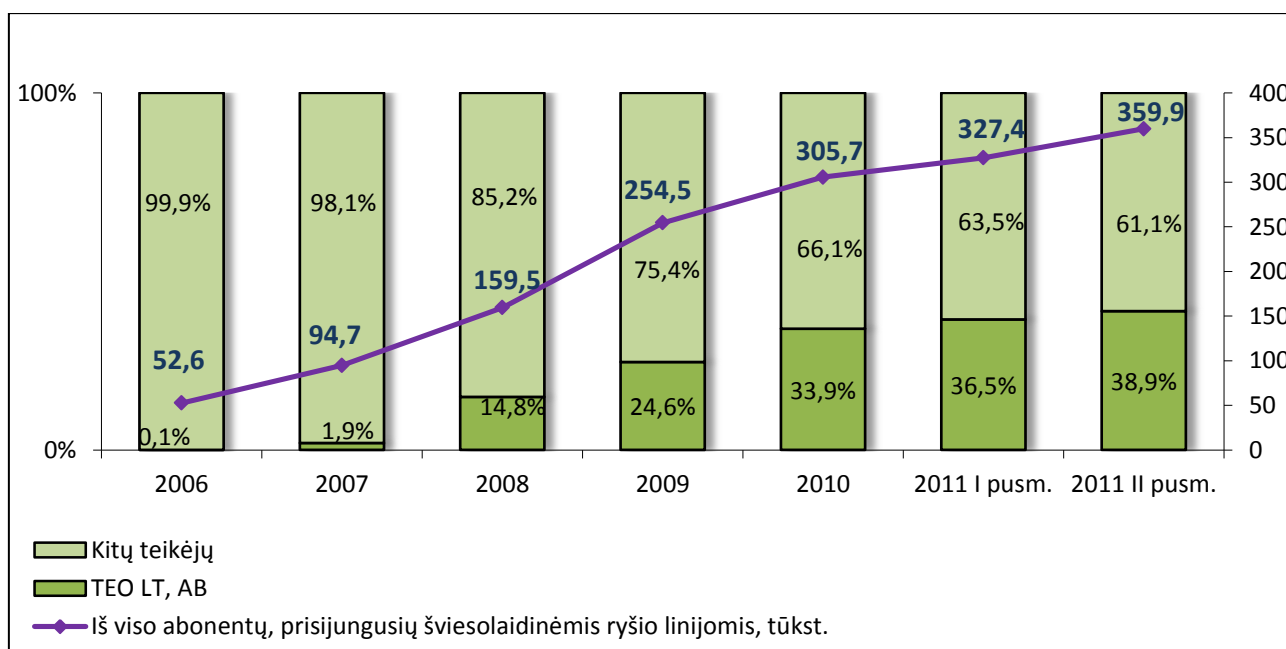
RRT duomenimis, teikiant Interneto prieigos paslaugas šviesolaidinėmis ryšio linijomis ir metalinėmis vytos poros linijomis (TEO LT, AB šias paslaugas teikia ADSL technologija, toliau – DSL), neabejotinas rinkos lyderis yra istorinis operatorius – TEO LT, AB. Jo užimama Interneto prieigos paslaugų rinkos dalis, teikiama DSL technologija, matuojant abonentų skaičiumi, Tiriamuoju laikotarpiu visada viršijo 90 procentinių punktų ribą. Abonentų, prisijungusių prie interneto naudojant DSL technologiją, pasiskirstymas pagal Interneto prieigos paslaugų teikėjus, skaičiaus dinamika 2006 – 2011 m. pateikiama 6 paveiksle.



6 pav. Abonentų, prisijungusių prie interneto naudojant DSL technologiją, pasiskirstymas pagal Interneto prieigos paslaugų teikėjus, proc., 2006 – 2010 m. ir 2011 m. I pusm.

Šaltinis: RRT

TEO LT, AB, sparčiausiai šviesolaidinių ryšių linijų infrastruktūrą vystantis operatorius, skelbė, kad Interneto prieigos paslaugų teikimą, naudojant DSL technologiją, keitė šviesolaidinio ryšio prieiga⁴. 2011 m. viduryje trečdalis šios bendrovės Interneto prieigos paslaugų abonentų prie interneto jungėsi per šviesolaidinio ryšio prieigą. Intensyvios investicijos į šią technologiją lemia tai, kad šios bendrovės linijos bendrame šviesolaidinių ryšių linijų skaičiuje sudaro vis didesnę dalį. Tą iliustruoja 7 paveikslas.



7 pav. Abonentų, prisijungusių prie interneto šviesolaidinėmis ryšių linijomis, pasiskirstymas pagal Interneto prieigos paslaugų teikėjus, proc., 2006 – 2010 m. ir 2011 m. viduryje.

Šaltinis: RRT.

⁴http://www.teo.lt/gallery/Dokumentai/Investuotojams/Rezultatai/2009_12_menesiu_ataskaita.pdf;
http://www.teo.lt/sites/default/files/APIE_TEO/Investuotojams/Rezultatai/2010_12_menesiu_ataskaita.pdf

Interneto prieigos paslaugų, teikiamų kabelinės televizijos tinklais, abonentų skaičius paskutiniaisiais metais kito nežymiai: 2010 m. pradžioje jais Interneto prieigos paslaugos buvo teikiamos 47,1 tūkst. abonentų, metų pabaigoje – 44,8 tūkst. abonentų, o 2011 m. viduryje – vėl 47,3 tūkst. abonentų. Vis dėlto, lyginant su 2006 m., abonentų, kuriems Interneto prieigos paslaugos buvo teikiamos šiuo būdu, dalis bendrame abonentų, gaunančių Interneto prieigos paslaugas, skaičiuje sumažėjo 28 procentais. Tai rodo, kad Interneto prieigos paslaugų gavėjų, Interneto prieigos paslaugas gaunančių kabelinės televizijos tinklais, skaičius yra nusistovėjęs, o nauji Interneto prieigos paslaugų gavėjai renkasi naujomis technologijomis teikiamas Interneto prieigos paslaugas.

Interneto prieigos paslaugų, teikiamų vietiniais tinklais (LAN, angl. *Local area network*) dalis sparčiai mažėjo, ir 2011 m. viduryje tesudarė 2,5 proc. mažmeninės rinkos, t.y. 22,7 tūkst. abonentų. Galimi ir kiti mažmeninių Interneto prieigos paslaugų teikimo būdai, tokie kaip skirtosios linijos, elektros perdavimo linijos (PLC, angl. *Power line communications*) ir ryšiu per palydovą, tačiau remiantis RRT 2011 m. II ketvirčio duomenimis konstatuotina, kad iš šių išvardytų būdų buvo naudojamos tik skirtosios linijos. Jų naudojimo mastas ilgą laiką mažėjo ir 2011 m. I pusmetį jomis Interneto prieigos paslaugas gaunantys abonentai tesudarė tik 0,1 proc. visų abonentų; dėl šios priežasties Interneto prieigos paslaugos, teikiamos skirtosiomis linijomis, Ataskaitoje atskirai nagrinėjamos nebus.

1.3. DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS (PRADINĖS PASLAUGOS) RINKOS TYRIMO APŽVALGA

2006 m. buvo atliktas didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos tyrimas. RRT direktoriaus 2006 m. sausio 18 d. įsakymu Nr. 1V-77 „Dėl Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos apibrėžimo“ didmeninė plačiajuosčio ryšio prieigos rinka apibrėžta kaip Lietuvos Respublikos teritoriją aprėpianti nacionalinė rinka, kurią sudarė TEO LT, AB (pavadinimas iki 2006 m. gegužės 5 d. buvo AB „Lietuvos telekomas“) teikiama didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos paslauga – didmeninės skaitmeninės abonentinės linijos (DSL) paslauga, kuomet didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos paslaugų gavėjui suteikiama galimybė pasiekti galutinius mažmeninių plačiajuosčio ryšio paslaugų gavėjus per metalinę vytos poros (varinę ir pan.) liniją, naudojant asimetrinės skaitmeninės abonentinės linijos (ADSL) technologiją. RRT direktoriaus 2006 m. sausio 18 d. įsakymu Nr. 1V-78 „Dėl ūkio subjekto AB „Lietuvos telekomas“, turinčio didelę įtaką didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkoje“ nustatyta, kad konkurencija ištirtojoje rinkoje nebuvo veiksminga. Taip pat šiuo įsakymu minėtas ūkio subjektas buvo pripažintas turinčiu didelę įtaką Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkoje ir jam buvo nustatyti didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos suteikimo, nediskriminavimo, skaidrumo, kainų kontrolės ir apskaitos atskyrimo įpareigojimai. Vilniaus apygardos administracinis teismas 2007 m. gegužės 28 d. priėmė sprendimą administracinėje byloje Nr. I-2247-2/2007, kuriuo panaikino RRT direktoriaus 2006 m. sausio 18 d. įsakymo Nr. 1V-78 „Dėl ūkio subjekto AB „Lietuvos telekomas“, turinčio didelę įtaką didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkoje“ 3 punktą, kuriuo buvo nustatyti aukščiau išvardyti įpareigojimai. 2007 m. gegužės 28 d. priimtu sprendimu administracinėje byloje Nr. I-2247-2/2007 panaikinus RRT direktoriaus 2006 m. sausio 18 d. įsakymo Nr. 1V-78 nustatytus įpareigojimus, liko galioti Ryšių reguliavimo tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus 2002 m. nustatyti įpareigojimai (plačiau apie tai žr. Ataskaitos 5 skyriuje).

2011 m. Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos (pradinės paslaugos) rinkos tyrimas pradėtas vadovaujantis Elektroninių ryšių įstatymo 16 straipsnio 3 dalimi, RRT direktoriui priėmus 2011 m. liepos 25 d. įsakymą Nr. 1V-724 „Dėl Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo“. 2011 m. liepos 27 d. raštu Nr. (43.4)-1B-2844 „Dėl Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo“ RRT išsiuntė Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkos tyrimo anketą (toliau – Anketa) juridiniams asmenims, teikiantiems elektroninių ryšių paslaugas, (toliau – respondentai). DPP rinkos tyrimo metu apklaustas 151 asmuo.

Respondentams išsiųstoje Anketoje RRT pateikė klausimus, kuriais buvo prašoma informacijos, susijusios su DPP rinkos tyrimu nuo 2007 m. sausio 1 d. iki 2011 m. birželio 30 d. DPP rinkos tyrime naudojama informacija, gauta respondentams užpildžius ir pateikus Anketas RRT, bei kita RRT turima ar viešai paskelbta informacija.

RRT nustatė, kad Tiriamuoju laikotarpiu:

1. DPP paslaugą kitiems teikė tik TEO LT, AB.
2. DPP paslaugos gavėjai buvo: UAB „Baltnetos komunikacijos“, UAB „Elneta“, UAB „Eurocom SIP“, UAB „Omnitel“, UAB „Penkių kontinentų komunikacijos centras“, VšĮ „Infostuktūra“, UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“, UAB „Linktelis“, UAB „Stream networks“, UAB „Telekomunikaciniai projektai“.

Remdamasi iš respondentų gauta ir kita viešai prieinama informacija, RRT parengė DPP rinkos tyrimo ataskaitą.

2. DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS RINKOS APIBRĖŽIMAS

2.1. DIDMENINĖS PLAČIAJUOSČIO RYŠIO PRIEIGOS PASLAUGOS (PRADINĖS PASLAUGOS) APIBRĖŽIMAS

Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinka apibrėžiama pagal Rinkų rekomendacijos priedo 5 punktą⁵. Šiame punkte nurodyta, jog DPP „apima nefizinę ar virtualiąją tinklo prieigą, įskaitant „duomenų srauto“ prieigą fiksuotoje vietoje. Ši rinka yra „vertikaliai aukštesnė“ nuo fizinės prieigos, kurią apima Rinkų rekomendacijos priedo 4 punkte nurodyta rinka, t.y. didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos rinka, nes didmeninė plačiajuosčio ryšio prieiga gali būti formuojama naudojant šiuos įvesties duomenis kartu su kitais elementais“.

Vadovaujantis Elektroninių ryšių įstatymo 3 straipsnio 38 dalimi, prieiga – laikantis nustatytų sąlygų, išimtinių ar neišimtinių pagrindų elektroninių ryšių infrastruktūros, įskaitant patalpas, tinklą ir (arba) paslaugų kitam ūkio subjektui suteikimas elektroninių ryšių paslaugoms teikti, įskaitant atvejus, kai elektroninių ryšių paslaugos naudojamos informacinės visuomenės ir transliavimo (retransliavimo) paslaugoms perduoti. Pagal Rinkų rekomendaciją, DPP apima nefizinę ar virtualiąją tinklo prieigą, įskaitant duomenų srauto prieigą fiksuotoje vietoje.

Taigi, apibendrinant, didmeninė plačiajuosčio ryšio prieiga – tai paslauga, kai operatorius⁶, teikiantis viešąjį ryšių tinklą, kurio galiniai taškai yra fiksuoti erdvėje, suteikia nefizinę ar virtualiąją tinklo prieigą, įskaitant prieigą prie skaitmeninio duomenų srauto (angl. *bit-stream access*), mažmeninėms plačiajuosčio ryšio paslaugoms⁷ ir (ar) telefono ryšio paslaugoms⁸ teikti (toliau – Mažmeninės paslaugos). DPP yra operatoriaus didmeninis produktas, teikiamas (galimas teikti) sau ir kitiems asmenims, kurie jį naudoja (naudotų) Mažmeninėms paslaugoms teikti galutiniams paslaugų gavėjams.

DPP paslauga apima: 1) skaitmeninio duomenų srauto perdavimą abiem kryptimis, t.y. parsisiuntimą (angl. *downstream, download*) ir/ar išsiuntimą (angl. *upstream, upload*), kuomet skaitmeninis duomenų srautas perduodamas naudojant prieigos prie galutinio paslaugų gavėjo tinklą⁹ (angl. *Access Network*, toliau – Prieigos tinklas), kur fizinėmis vietinėmis linijomis, pavyzdžiui, metalinėmis vytos poros linijomis, šviesolaidinėmis ryšio linijomis (FTTx¹⁰) ar kabelinėmis linijomis skaitmeninis duomenų srautas perduodamas xDSL¹¹, Ethernet¹², DOCSIS¹³ ar kita technologija (arba analogiškos dalies kitais atvejais); 2) skaitmeninio duomenų

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:344:0065:0069:LT:PDF>

⁶ Operatorius - ūkio subjektas, teikiantis ar turintis teisę teikti viešąjį ryšių tinklą ar susijusias priemones (Elektroninių ryšių įstatymo 3 str. 32 d.).

⁷ Mažmeninės plačiajuosčio ryšio paslaugos – tai galutiniams paslaugų gavėjams plačiajuosčiu ryšiu teikiamos tokios paslaugos kaip naršymas internete (angl. *web browsing*), keitimasis duomenimis, turinio talpinimas, žaidimai, interneto protokolo televizija (IPTV) ir pan.

⁸ Mažmeninės telefono ryšio paslaugos šiame tyrime apima interneto protokolą (VoIP) teikiamas telefono ryšio paslaugas ir neapima PSTN (viešuoju perjungiamojo telefono tinklu, angl. *Public Switched Telephone Network*) teikiamų paslaugų.

⁹ Prieigos prie galutinio paslaugų gavėjo tinklas - fizinė tinklo infrastruktūra nuo tinklo galinio taško iki arčiausiai tinklo galinio taško esančių pagrindinių skirstomųjų įrenginių (ar ekvivalentinių priemonių). Ši infrastruktūra tapatinama su Didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieiga (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje, apibrėžta RRT direktoriaus 2011 birželio 16 d. įsakymu Nr. IV-629 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje rinkoje“.

¹⁰ FTTx (*FTTH ir FTTB*, angl. *Fiber to the home ir Fiber to the Building*) – šviesolaidinė ryšio linija.

¹¹ DSL (angl. *Digital subscriber line*) – skaitmeninė abonentinė metalinė vytos poros linija, jungianti telefono abonentą su telefono stotimi, pritaikyta skaitmeniniams duomenims perduoti, kartu su tokio duomenų perdavimo technika ir įranga.

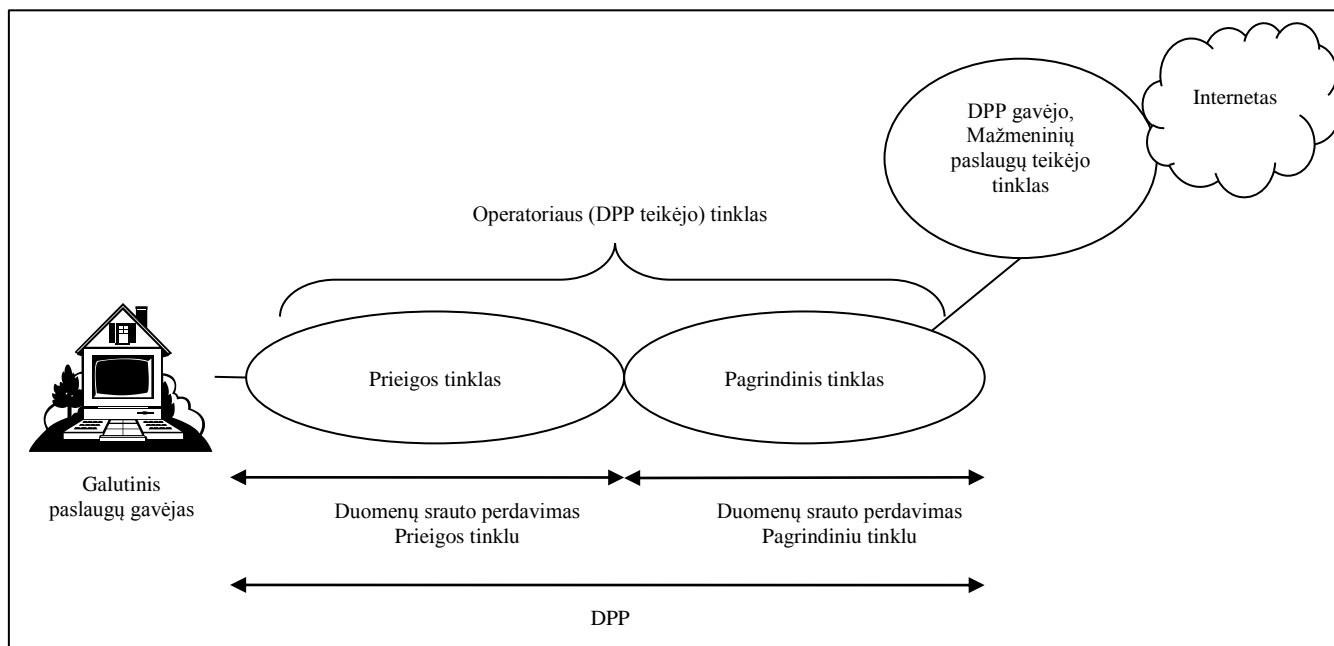
¹² Ethernet (angl. *Ethernet*) – kompiuterių tinklo technologija lokaliems tinklams.

¹³ DOCSIS (angl. *Data over cable service interface specification*) – tarptautinis elektroninių ryšių standartas, leidžiantis kabelinės televizijos tinklais perduoti didelės spartos duomenų srautus.

srauto perdavimą abiem kryptimis, t.y. parsiumtimą (angl. *downstream, download*) ir/ar išsiuntimą (angl. *upstream, upload*), naudojant pagrindinį (stuburinį) tinklą (angl. *Core network, Backbone network*, toliau – Pagrindinis tinklas) ir 3) susijusias priemones¹⁴, reikalingas skaitmeniniam duomenų srautui perduoti abiem kryptimis Prieigos tinklu ir Pagrindiniu tinklu.

DPP yra perduodamas ir paskirstomas sutarties šalių – DPP paslaugų teikėjo ir DPP paslaugų gavėjo – sutarto dydžio duomenų srautas. Duomenų srauto perdavimo ir paskirstymo Pagrindiniu tinklu paslauga šiame tyrime suprantama kaip paslauga, DPP teikėjo teikiama jo paties tinklu, kai DPP gavėjo srautas perduodamas nuo DPP gavėjo pagrindinių skirstomųjų įrenginių iki prieigos prie DPP gavėjo tinklo taško (DPP teikėjo ir DPP gavėjo tinklų sujungimo taško).

Paprastai operatorius DPP teikia pagal bendrą schemą, pateiktą 8 paveiksle.



8 pav. Didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos teikimo bendroji schema.

ERG¹⁵ bendrojoje pozicijoje dėl prieigos prie plačiajuosčio ryšio¹⁶ (ERG (03) 33 rev2; toliau – Bendroji pozicija), nustatė tam tikrus funkcionalumo kriterijus (pagrindinius elementus), būdingus DPP:

1) didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos sąsaja, operatoriaus teikiama prie Pagrindinio tinklo, kurios pagalba kitam asmeniui suteikiama galimybė pasiekti operatoriaus tinklo galinius taškus ir teikti Mažmenines paslaugas galutiniams paslaugų gavėjams;

2) Mažmeninių paslaugų teikimas abiem kryptimis, suteikiantis galimybę kitiems asmenims siūlyti savas, pridėtinės vertės paslaugas (kaip pvz., keitimasis duomenimis, turinio talpinimas, žaidimai, interneto protokolo televizija) galutiniams paslaugų gavėjams;

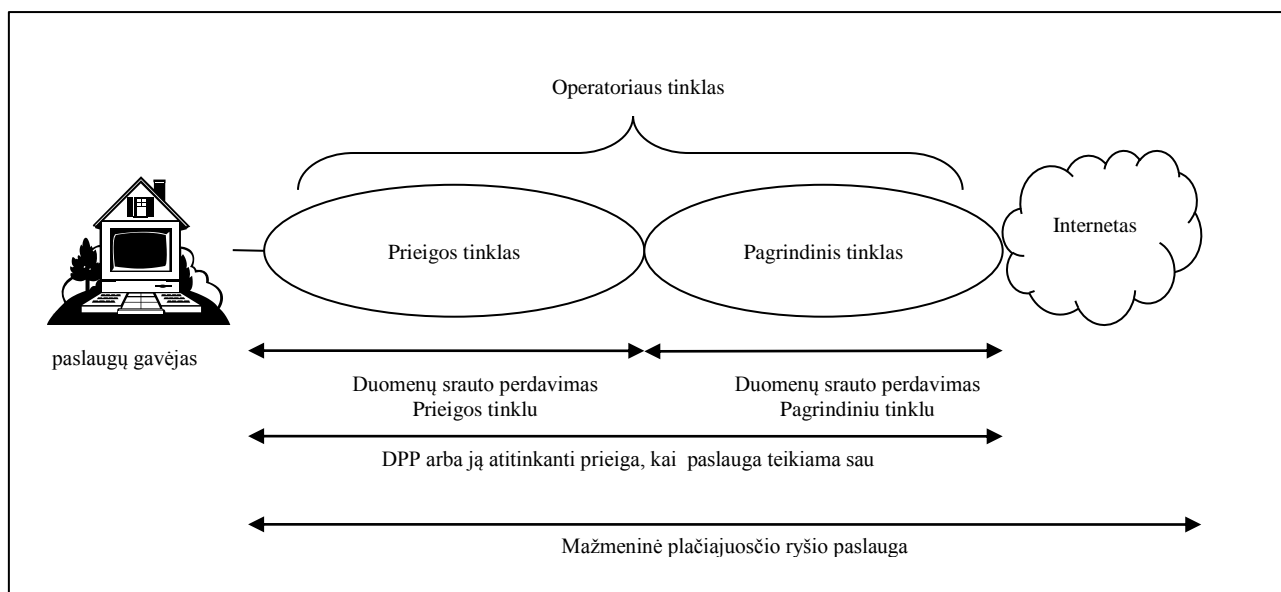
¹⁴ Vadovaujantis Elektroninių ryšių įstatymo 3 straipsnio 60 dalimi, susijusios priemonės suprantamos kaip susijusios paslaugos, elektroninių ryšių infrastruktūra, kitos su elektroninių ryšių tinklu ir (arba) elektroninių ryšių paslauga susijusios priemonės arba susiję elementai, kurie sudaro galimybę teikti elektroninių ryšių paslaugas naudojantis šiuo tinklu ir (arba) paslauga ir (ar) palengvina tokį teikimą arba sudarytų tokią galimybę, jeigu būtų naudojami.

¹⁵ ERG (angl. *European Regulatory Group*) – Europos Sąjungos šalių narių reguliuotojų grupė, kurią pakeitė BEREK (*Body of European Regulators for Electronic Communications*) – nepriklausomų reguliuotojų grupė, įsteigta 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentu (EB) Nr. 1211/2009 dėl Europos elektroninių ryšių reguliuotojų institucijos (EERRI) ir Biuro įsteigimo, siekiant efektyviau įgyvendinti Europos Sąjungos elektroninių ryšių teisinę bazę.

¹⁶ http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_03_33rev2_bitstream_access_final_plus_cable_adopted.pdf.

3) kitų asmenų galimybė diferencijuoti savo teikiamas paslaugas, t.y. teikti skirtingas paslaugas (tiesiogiai arba netiesiogiai), lyginant su operatoriaus siūlomomis paslaugomis, keičiant jų technines charakteristikas ir (ar) naudojant savo nuosavą tinklą.

Mažmeninės paslaugos galutiniams paslaugų gavėjams teikiamos pagal 9 pav. pateiktą schemą.



9 pav. Operatoriaus teikiamų Mažmeninių paslaugų schema.

Atkreiptinas dėmesys, kad 9 paveiksle pavaizduota schema apima ne tik tuos atvejus, kai Mažmeninių paslaugų teikėjas perka DPP iš kito operatoriaus, bet ir tuos atvejus, kai DPP paslauga nėra perkama iš kito operatoriaus kaip didmeninė, tačiau Mažmeninių paslaugų teikėjas teikia ją pats sau. Iš schemos matyti, kad DPP paslauga reikalinga Mažmeninėms paslaugoms sukurti, t.y. šios paslaugos yra vertikaliai susijusios.

DPP suteikimo fizinis taškas tinkle priklauso nuo operatoriaus tinklo struktūros, tačiau nepriklausomai nuo DPP suteikimo fizinio taško vietos tinklo struktūroje, asmeniui turi būti sudaroma galimybė diferencijuoti savo paslaugas (t.y. teikti skirtingas paslaugas), lyginant jas su DPP teikėjo teikiamomis Mažmeninėmis paslaugomis, ir pasiūlyti galutiniam paslaugų gavėjui savo paslaugas, kurios savo charakteristikų, pvz., spartos, pateikiamumo, kokybės požiūriu gali būti skirtingos nuo DPP teikėjo siūlomų (teikiamų) Mažmeninių paslaugų.

Tam, kad asmuo galėtų diferencijuoti savo paslaugas, lyginant jas su operatoriaus teikiamomis paslaugomis, jis turi turėti prieigą bet kuriame iš taškų, kuriuose gali kontroliuoti paslaugas, teikiamas galutiniam paslaugų gavėjui, technines charakteristikas. Taigi DPP fiziniai prieigos taškai turi būti visi taškai DPP teikėjo tinkle, kur yra technologiškai įmanoma tokią prieigą, t.y. DPP, suteikti.

Šio tyrimo kontekste DPP yra tokia prieiga, kuri savo techninėmis charakteristikomis gali užtikrinti duomenų perdavimo spartą (suminė siuntimo ir priėmimo sparta vienu metu), ne lėtesnę kaip 144 Kb/s, iki galutinio paslaugų gavėjo. Jeigu techninės prieigos charakteristikos gali užtikrinti 144 Kb/s ar didesnę spartą, tačiau galutinis paslaugų gavėjas naudoja mažesnę duomenų perdavimo spartą, ši prieiga taip pat laikoma DPP.

2.2. RINKOS APIBRĖŽIMAS

Produkto (paslaugos) rinkos apibrėžimo tikslas yra nustatyti visus produktus ir (ar) paslaugas, kurie pirkėjų požiūriu yra tinkamas pakaitalas vienas kitam pagal jų savybes, naudojimą ir kainas.

Vadovaujantis Taisyklių 15 punktu, atitinkama rinka apibrėžiama apibūdinant ją sudarančius produktus (paslaugas) ir įvertinant atitinkamos rinkos geografinę aprėptį, atsižvelgiant į pradinius produktus (paslaugas) ir pradinę geografinę teritoriją. Atitinkamą rinką sudaro visi produktai (paslaugos), kurie yra pakankamai pakeičiami tarpusavyje, atsižvelgiant į jų objektyvias charakteristikas, kainas ir (ar) paskirtį, o taip pat į konkurencijos sąlygas ir paklausos bei pasiūlos struktūrą tiriamoje rinkoje.

2.2.1. Pakeičiamumas mažmeninėje rinkoje

Kadangi Mažmeninės paslaugos Lietuvos Respublikoje teikiamos įvairiais būdais ir technologijomis (žr. 1.2.2 skyrių), pirmiausia būtina įvertinti, kokie Mažmeninių paslaugų teikimo būdai leidžia teikti vienodas ar panašias paslaugas, t. y. kokie Mažmeninių paslaugų teikimo būdai yra pakeičiami tarpusavyje galutinio paslaugų gavėjo atžvilgiu.

Mažmeninių paslaugų teikimo būdų pakeičiamumo analizė buvo atliekama atsižvelgiant į Didelės įtakos rinkoje nustatymo gaires¹⁷. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 44 punkte nacionalinėms reguliavimo institucijoms (toliau – NRI) rekomenduojama išanalizuoti ne tik ar yra palyginamos teikiamų paslaugų charakteristikos, ar lyginamos paslaugos naudojamos tiems patiems galutinių vartotojų tikslams (angl. *intend of use*), ar yra palyginamos jų kainos, bet ir atkreipti dėmesį į šių paslaugų konkurencines sąlygas bei į pasiūlos ir paklausos struktūrą. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 45 punktas numato, kad skirtingi būdai (fizinė prasme), galutinio vartotojo požiūriu naudojami tai pačiai galutinei paslaugai teikti ir atitinkantys galutinio vartotojo poreikius, gali būti įtraukti į nagrinėjamą atitinkamą rinką. Kaip pavyzdys pateikiamos prieigos kabelinės televizijos ir satelitiniais tinklais paslaugos, skirtos interneto paslaugoms gauti – vartotojo požiūriu abu prieigos būdai skirti tai pačiai paslaugai gauti, dėl ko abu teikimo būdai galėtų būti priskirti tai pačiai atitinkamai rinkai.

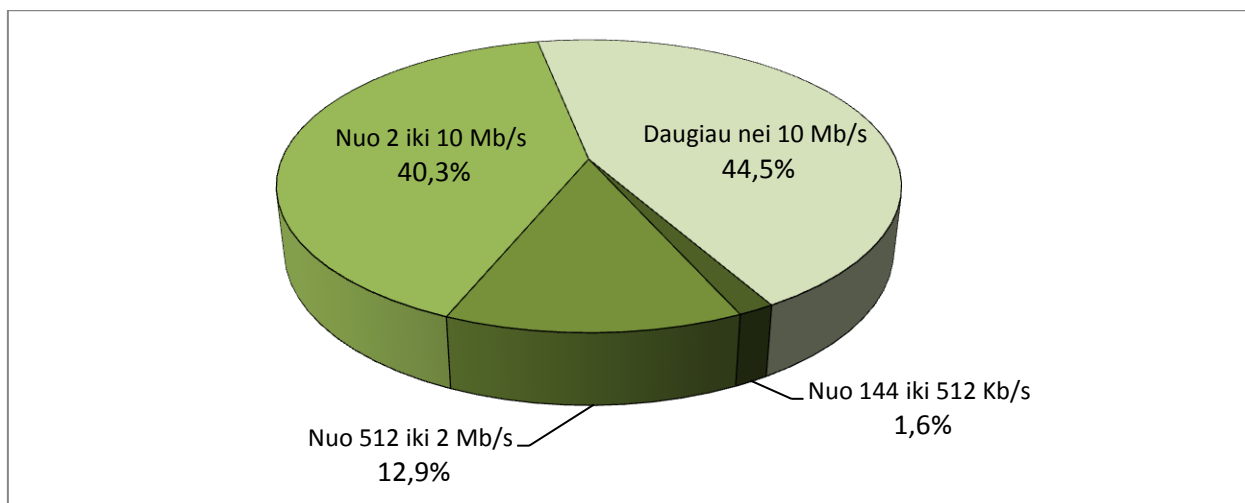
Kaip jau minėta Ataskaitos 1.2.1 skyriuje, didžiąją dalį (daugiau kaip 90 proc.) visų Mažmeninių paslaugų 2011 m. viduryje sudarė Interneto prieigos paslaugos, todėl skirtingais būdais teikiamų Mažmeninių paslaugų pakeičiamumo analizė bus atliekama lyginant Interneto prieigos paslaugų, teikiamų naudojant skirtingus prisijungimo prie interneto būdus, funkcionalumą, kainas ir kainodarą.

Kaip matyti 4 paveiksle, Lietuvoje Interneto prieigos paslaugos Tiriamuoju laikotarpiu buvo teikiamos įvairiais būdais. Toliau Ataskaitoje bus nagrinėjami šie būdai:

- 1) metalinėmis vytos poros linijomis;
- 2) šviesolaidinėmis ryšio linijomis FTTH atveju (toliau – šviesolaidinės ryšio linijos);
- 3) ekranuotos vytos poros linijomis (angl. *Shielded twisted pair*, STP) ir neekranuotos vytos poros linijomis (angl. *Unshielded twisted pair*, UTP) FTTB atveju ir LAN atveju (toliau abi kartu – UTP ir STP linijos);
- 4) kabelinės televizijos tinklų linijomis (bendraašio kabelio linijos, toliau – kabelinės linijos);
- 5) belaidžio ryšio linijomis: WiFi ir WiMax technologijomis ir judriuoju ryšiu.

Atliekant Interneto prieigos paslaugų teikimo būdų pakeičiamumo analizę svarbu atkreipti dėmesį, kokios kokybės Interneto prieigos paslaugas daugiausia naudojo Lietuvos galutiniai paslaugų gavėjai. Interneto prieigos paslaugų kokybę nusako tokie parametrai, kaip duomenų perdavimo sparta, ryšio nepertraukiamumas, abonento pasiekiamumas, tačiau plačiausiai naudojamas ir lengviausiai palyginamas yra duomenų perdavimo spartos rodiklis. 10 paveiksle pateikiamas Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų pasiskirstymas pagal spartą Tiriamojo laikotarpio pabaigoje.

¹⁷ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2002:165:0006:0031:EN:PDF>



10 pav. Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų pasiskirstymas pagal spartą, proc., 2011 m. I pusmečio pabaigoje.

Šaltinis: RRT

Iš 10 paveiksle pateiktos informacijos matyti, kad dauguma Interneto prieigos paslaugų abonentų 2011 m. viduryje naudojo didesnę nei 512 Kb/s spartą. Todėl lyginant pakeičiamumą tiek iš technologinės pusės, tiek ir atliekant kainų palyginimo analizę, nagrinėjamos tos interneto prieigos, kurios užtikrina didesnę nei 512 Kb/s spartą.

Skirtingų Interneto prieigos paslaugų teikimo būdų pakeičiamumas galutinio paslaugų gavėjo atžvilgiu (t.y. iš paklausos pusės) toliau nagrinėjamas funkcionalumo, kainų dydžio bei kainodaros požiūriu.

Funkcionalumas

Šviesolaidinės ryšio linijos FTTH atveju ir UTP ir STP linijos FTTB atveju (toliau abi kartu – FTTx linijos), UTP ir STP linijos LAN atveju (toliau – LAN linijos), metalinės vytos poros linijos, kabelinės linijos. FTTx ir LAN linijos, metalinės vytos poros linijos, kabelinės linijos funkcionalumo požiūriu yra analogiškos, t. y. leidžia teikti analogiškų charakteristikų Interneto prieigos paslaugas. Nors Interneto prieigos paslaugų charakteristikos ir kokybė kiekvienu konkrečiu atveju priklauso nuo konkretios vietinės linijos, technologijos ir kitų parametrų, vis dėlto abonentai, kuriems Interneto prieigos paslaugos yra teikiamos kiekvienu šioje pastraipoje nurodytu būdu, gali jas gauti panašios apimties ir kokybės.

Belaidžio ryšio linijos. Naudojant belaidžio ryšio linijas, galima prisijungti prie interneto iš bet kurios geografinės vietos, kur yra nutiesti belaidžio ryšio tinklai, pvz., judriojo ryšio tinklai, grįsti GSM standartu arba CDMA standartais, kiti belaidžio ryšio tinklai, pvz., grįsti WiFi ar WiMax standartais. Tiriomojo laikotarpio pabaigoje belaidis plačiajuostis ryšys buvo prieinamas nepriklausomai nuo viešajame judriojo ryšio tinkle naudojamos technologijos, t.y., 2G, 2,5G ir 3G (o netrukus ir 4G). Toliau atskirai apžvelgiamos WiFi ir WiMax technologijomis bei judriojo ryšiu teikiamų Interneto prieigos paslaugų funkcionalumas:

- *WiFi ir WiMax technologijos.* Teritorija, kur yra įdiegta WiFi infrastruktūra vadinama ryšio zona (angl. *hotspot*). Šioje zonoje galima naudotis plačiajuosčiu interneto ryšiu bevieliu būdu. WiFi technologija leidžia išplėsti esamus standartinius laidinius kompiuterinius tinklus. Dažniausiai WiFi tinklai yra vietinės paskirties, pvz., užtikrinti plačiajuosčio ryšio prieigą prekybos arba verslo centre, viešbučiuose. Tuo tarpu WiMax technologija grįsti belaidžio plačiajuosčio ryšio tinklai yra pritaikyti užtikrinti plačiajuosčio ryšio prieigą didelėje geografinėje teritorijoje. WiMax versija įgalina greitus perjungimus tarp bazinių stočių, leidžiančius išlaikyti duomenų sesijas ir netgi realaus laiko srautinių paslaugų, tokių kaip vaizdo ir/ar balso perdavimas, kokybę. Lietuvoje teikiamo WiMax tinklo infrastruktūra kol kas dar yra

segmentuota¹⁸, bet nuosekliai vystoma. Funkcionalumo prasme šios belaidės technologijos simetriškai pakeičiamos su aukščiau aptartomis laidinėmis technologijomis.

- *Judrusis ryšys.* Nagrinėjant, ar GPRS, EDGE ir ypač HSDPA ryšio technologijos, kuriomis teikiamas šiuolaikinis plačiajuostis ryšys, laikytinos pakeičiamomis su kitomis aukščiau išvardytomis plačiajuosčio ryšio technologijomis, atkreiptinas dėmesys, kad judriojo ryšio operatorių siūlomų judriuoju ryšiu teikiamo interneto planų kokybinės charakteristikos suteikia nemažai galimybių lygiaverčiai konkuruoti su fiksuoto ryšio technologijomis, pvz., maksimali greitaveika siekia iki 3 Mb/s. Tačiau lyginant judrųjį ryšį su labiau paplitusiomis fiksuotomis technologijomis teikiamomis paslaugomis, matomas esminis skirtumas – atsisiunčiamų duomenų kiekio ribojimas. Dažniausiai siūlomos atsisiunčiamų duomenų kiekio galimybės svyruoja nuo 50 MB iki 9 GB. Nors neretai rinkodaros tikslais viešųjų judriojo ryšio paslaugų teikėjai teigia, kad 1-3 GB duomenų kiekis jau leidžia praktiškai be suvaržymų naudotis internetu¹⁹, tačiau galutinio paslaugų gavėjo atžvilgiu tokio kiekio pakaktų tik trumpalaikiam naršymui ar elektroninio pašto tikrinimui, tačiau ne nuolatiniam darbui, vaizdo klipų peržiūrai ar didesniems duomenų kiekams atsisiųsti. Tai patvirtina ir judriuoju ryšiu atsisiunčiamų duomenų kiekis: nors pagal Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičių judrusis ryšys sudaro apie 24 proc. (žr. 4 pav.), tačiau RRT duomenimis šiuo plačiajuosčiu ryšiu atsisiunčiamų duomenų kiekis sudaro mažiau nei 1 proc. visų Lietuvoje per 2011 m. atsisiųstų duomenų kiekio. Todėl darytina išvada, kad lyginant su neribotus duomenų kiekius užtikrinančiomis technologijomis, šiame rinkos išsivystymo laikotarpyje judriuoju ryšiu teikiamos Interneto prieigos paslaugos funkcionalumo prasme nelaikytinos lygiaverčiais pakaitalais su metalinėmis vytos poros linijomis, FTTx ir LAN linijomis, kabelinėmis linijomis, radijo ryšio linijomis teikiamomis Interneto prieigos paslaugomis.

Išvada. Apibendrinant tai, kas išdėstyta, funkcionalumo požiūriu šie Interneto prieigos paslaugų teikimo būdai laikytini pakeičiamais: metalinės vytos poros linijos, FTTx ir LAN linijos, kabelinės linijos, belaidžio ryšio, išskyrus judrųjį ryšį, linijos (toliau – radijo ryšio linijos) (WiFi ir WiMax).

Kainos

Norint įvertinti skirtingais būdais teikiamų Interneto prieigos paslaugų pakeičiamumą, svarbu palyginti šių paslaugų kainas. Atliekant Interneto prieigos paslaugų teikimo būdų pakeičiamumo analizę toliau lyginami Interneto prieigos paslaugų, naudojant skirtingus prisijungimo prie interneto būdus, teikiamų iki 2 Mb/s, iki 10 Mb/s ir didesnėmis nei 10 Mb/s greitaveikomis, mėnesiniai užmokesčiai (žr. 1 lentelę). Kaip jau minėta aukščiau, nagrinėjamos tos plačiajuosčio ryšio prieigos, kurios užtikrina didesnę nei 512 Kb/s spartą.

1 lentelė. Interneto prieigos paslaugų vidutiniai užmokesčiai²⁰, teikiant iki 2 Mb/s, iki 10 Mb/s ir didesnėmis nei 10 Mb/s greitaveikomis, Lt/mėn., su PVM.

| Greitaveika Lietuvoje | Užmokesčiai, Lt/mėn., su PVM Nuokrypiai nuo aritmetinio vidurkio, proc. | | | | | | |
|---------------------------|--|-------------|-----------------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|
| | DSL* | FTTx | Kabelinėmis linijomis | LAN | WiFi | WiMax | Aritmetinis vidurkis |
| Iki 2 Mb/s | 26,9 | 29,9 | 36,1 | 34,3 | 53,2 | 44 | 37,4 |
| | -28,1% | -20,1% | -3,5% | -8,3% | 42,2% | 17,6% | |
| Nuo 2 Mb/s (įskaitytinai) | 43,4 | 32,6 | 54,9 | 39,2 | 51,8 | 57,7 | 46,6 |

¹⁸ http://www.mezon.lt/Kur_Veikia/Zemelapis/

¹⁹ <http://www.omnitel.lt/informaciniai-popup/mb-naudojimas/49119>

²⁰ Vidutiniai užmokesčiai apskaičiuojami kaip Interneto prieigos paslaugų teikėjų kiekvienos spartos intervalo teikiamų paslaugų kainos vidurkis.

| | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-------|-------------|
| iki 10 Mb/s | -6,8% | -30,1% | 17,8% | -15,9% | 11,2% | 23,8% | |
| Nuo 10 Mb/s (įskaitytinai) iki 100 Mb/s | 79,9 | 45,7 | 59,2 | 40,5 | 57 | - | 56,5 |
| | 41,4% | -19,1% | 4,8% | -28,3% | 0,9% | - | |

* TEO LT, AB teikiamos Interneto prieigos paslaugos metalinėmis vytos poros linijomis, naudojant DSL technologiją, kainos. Šiai paslaugai gauti būtina telefono linija, už kurią galutinis paslaugų gavėjas papildomai moka 23 Lt/mėn., su PVM.

Pastaba. Vertinti Interneto prieigos paslaugų teikėjų interneto svetainėse 2011 lapkričio 21-24 d. viešai skelbti užmokesčiai už Interneto prieigos paslaugas, teikiamas skirtingomis infrastruktūromis (technologijomis). Užmokesčiai už balso bei televizijos paslaugas nevertinti.

Iš 1 lentelėje pateiktų duomenų matyti, kad kiekviename spartos intervale tam tikru būdu teikiamos Interneto prieigos paslaugos yra brangesnės, nei visos kitos, pvz., spartos intervale nuo 10 iki 100 Mb/s Interneto prieigos paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija (DSL technologija), akivaizdžiai yra brangesnės, lyginant su visais kitais šio spartos intervalo būdais: FTTx ir LAN linijomis, kabelinėmis linijomis, LAN linijomis ir Interneto prieigos paslaugos, teikiamos WiFi technologija. Didžiausią vidutinės kainos nuokrypį turi arba ta technologija, kuri nebūdinga tam tikrai spartai užtikrinti, arba naujos kartos technologija, suteikianti naujus, kitoms technologijoms nebūdingus privalumus (pvz., mobilumas). Didžiausios spartos eilutėje (nuo 10 Mb/s), kaip jau minėta, didžiausią vidutinės kainos nuokrypį nuo bendro vidurkio turi DSL technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų kainos (41,4 proc.). Didžiausios spartos oficialiai TEO LT, AB skelbiamas pasiūlymas šiuo būdu – 12 Mb/s, o RRT turimais duomenimis jį pasirinko tik 1,5 proc. visų DSL Interneto prieigos paslaugų abonentų. Vadinasi tokios spartos paslaugoms įsigyti dažniausiai ši technologija nebenaudojama, o renkama kita (žr. taip pat ir 3 lentelę). Analogiška situacija susidariusi WiFi technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų atveju: mažesnės spartos teikiamos Interneto prieigos paslaugos palyginti su ta pačia technologija teikiamomis didesnės spartos Interneto prieigos paslaugomis yra brangesnės. Dėl šios priežasties didžioji dalis šios technologijos vartotojų renkasi aukštesnės kokybės ir pigesnes paslaugas (64,2 proc. visų WiFi technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų abonentų renkasi didesnės nei 2 Mb/s spartos paslaugas). WiMax technologija teikiamas Interneto prieigos paslaugas siūlo tik 2 operatoriai, ir dėl šios paslaugos ypatingų kokybės parametrų (mobilumo ir neriboto duomenų siuntimo) ji yra 23,8 proc. brangesnė, nei vidutinė nuo 2 iki 10 Mb/s spartos intervalo Interneto prieigos paslaugų kaina (ją renkasi beveik 85 proc. visų WiMax abonentų).

Toliau 2 lentelėje pateikiami duomenys apie Interneto prieigos paslaugų ARPU (angl. *Average Revenues per User*) – pajamas už interneto paslaugas, gaunamas iš vieno abonto per mėnesį.

2 lentelė. Interneto prieigos paslaugų, teikiamų skirtingais būdais (technologijomis), ARPU palyginimas 2011 m. I pusm. (litas).

| DSL* | FTTx | Kabelinėmis linijomis | LAN | WiFi | WiMax |
|------|------|--------------------------|------|------|-------|
| 40,7 | 33,0 | 24,6 | 30,7 | 25,4 | 31,9 |

* Metalinėmis vytos poros linijomis, naudojant DSL technologiją.

Iš 2 lentelės matyti, kad visais Interneto prieigos paslaugų teikimo būdais ARPU yra labai panašaus dydžio. Tai patvirtina, kad Interneto prieigos paslaugų rinkoje egzistuoja intensyvi konkurencija tarp visais būdais teikiančių Interneto prieigos paslaugas operatorių.

Išvada. Apibendrinant tai, kas išdėstyta, kainų dydžio požiūriu šie Interneto prieigos paslaugų teikimo būdai laikytini pakeičiamais: metalinės vytos poros linijos, FTTx ir LAN linijos, kabelinės linijos, radijo ryšio linijos (WiFi ir WiMax).

Kainodara

Atkreiptinas dėmesys, kad Interneto prieigos paslaugų teikėjai, teikdami Interneto prieigos paslaugas skirtingomis technologijomis, taiko vienodą ar panašią kainodarą. Siekiant pademonstruoti įvairių technologijų pakeičiamumą, 3 lentelėje pateikta informacija apie tų asmenų, kurie Interneto prieigos paslaugas teikė bent dvejomis technologijomis, teiktų paslaugų kainas.

3 lentelė. Interneto prieigos paslaugų teikėjų taikomų Interneto prieigos paslaugų, teikiamų skirtingais būdais (technologijomis), užmokesčiai Lt/mėn., su PVM.

| Greitaveika iš Lietuvos/iš užsienio Mb/s | Užmokestis Lt/mėn., su PVM | Greitaveika iš Lietuvos/iš užsienio Mb/s | Užmokestis Lt/mėn., su PVM | Greitaveika iš Lietuvos/iš užsienio Mb/s | Užmokestis Lt/mėn., su PVM |
|--|----------------------------|--|----------------------------|--|----------------------------|
| TEO LT | | | | | |
| DSL | | FTTx | | WiFi | |
| 1/1 | 26,9 | | | | |
| 4/4 | 36,9 | 40/40 | 36,9 | | |
| 8/8 | 49,9 | 100/100 | 49,9 | 10/10 | 50 |
| 12/12 | 79,9 | 300/300 | 79,9 | | |
| UAB „Gisnetas“ | | | | | |
| Kabelinės linijos | | FTTx | | WiFi | |
| 1,5/0,5 | 42 | 20/2 | 42 | 1/0,3 | 42 |
| 3/0,7 | 52 | | | 2/0,5 | 52 |
| 4/1,2 | 82 | | | 3/0,7 | 82 |
| 6/2 | 121 | 100/20 | 121 | 4/1 | 121 |
| UAB „Baitida“ | | | | | |
| Kabelinės linijos | | FTTx | | WiFi | |
| | | 10/2 | 35 | 4/4 | 35 |
| 2/0,6 | 45 | 20/3 | 45 | | |
| 4/2 | 55 | 20/4 | 55 | 8/8 | 55 |
| 10/6 | 65 | 100/40 | 65 | | |
| | | 100/100 | 75 | 12/12 | 75 |
| UAB „Rakaras“ | | | | | |
| Kabelinės linijos | | FTTx | | | |
| | | 10/1 | 29 | | |
| 1,5/1,5 | 36 | 20/5 | 36 | | |
| 4/4 | 45 | 80/20 | 48 | | |
| 5/5 | 56 | | | | |
| 6/6 | 69 | 100/40 | 69 | | |
| UAB „Init“ | | | | | |
| LAN | | FTTx | | | |
| 2/1 | 22 | 2/2 | 22 | | |
| 100/10 | 32 | | | | |
| 100/20 | 42 | 10/10 | 48 | | |
| Neribojama/30 | 52 | 30/30 | 58 | | |
| | | 50/50 | 78 | | |
| | | 120/120 | 98 | | |

Šaltinis. Interneto prieigos paslaugų teikėjų 2011 m. lapkričio 21–24 d. viešai skelbti duomenys.
Pastaba.

Išvada. Įvertinus skirtingų būdų (technologijų), naudojamų teikiant Interneto prieigos paslaugas, funkcionalumą, Interneto prieigos paslaugų, teikiamų skirtingais būdais (

technologijomis), kainų dydį ir kainodarą, darytina išvada, kad galutinio paslaugų gavėjo požiūriu skirtingi Interneto prieigos paslaugų teikimo būdai (technologijos), t. y. metalinės vytos poros linijos (DSL technologija), FTTx ir LAN linijos (Ethernet technologija), kabelinės linijos (Docsis technologija), radijo ryšio linijos (WiFi ir WiMax technologijos) yra pakeičiamos tarpusavyje Interneto prieigos paslaugų rinkoje.

2.2.2. Pakeičiamumas didmeninėje rinkoje

Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių²¹ 24 punktu nustatyta, kad reguliuojamosios rinkos apibrėžiamos ir didelė įtaka rinkoje nustatoma vadovaujantis konkurencijos taisyklėmis, įskaitant ir Europos Komisijos pranešimą dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Bendrijos konkurencijos teisės tikslams (97/C 372/03)²² (toliau – Pranešimas dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo). Remiantis Pranešimu dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo, paslaugų rinkos analizės tikslas – sisteminiu būdu nustatyti, su kokiais konkurenciniais suvaržymais susiduria atitinkamos rinkos dalyviai, kokia sąveika tarp skirtingais būdais teikiamų paslaugų, kokioje geografinėje teritorijoje teikiamos šios paslaugos. Atitinkamai, nagrinėjant DPP paslaugų rinką ištirtina, su kokiais konkurenciniais suvaržymais susiduria atitinkamos rinkos dalyviai teikdami DPP paslaugą įvairiais būdais, kokia sąveika tarp skirtingais būdais teikiamų DPP paslaugų, kokioje geografinėje teritorijoje teikiamos šios paslaugos; taip pat – sistemingai nustatyti konkurencijos varžymus (angl. *constraints*), su kuriais susiduria nagrinėjamoje rinkoje veikiančios įmonės (minėto pranešimo 2 p.). Šio pranešimo 13 punkte nurodoma, kad įmonėms įtaką daro trys pagrindiniai šaltiniai ar konkurencijos ribojimai (suvaržymai): paklausos pakeičiamumas, pasiūlos pakeičiamumas ir potenciali konkurencija. Atitinkamai pasisakė ir Europos Sąjungos Teisingumo Teismas, kad atitinkama rinka suprantama kaip visos prekės ar paslaugos, kurios pakankamai tarpusavyje pakeičiamos ne tik pagal objektyvias šių prekių ar paslaugų savybes, kainas ir paskirtį, bet ir pagal konkurencijos sąlygas ir/ar pasiūlos bei paklausos struktūrą.²³ Vadovaujantis išvardytais atitinkamos rinkos apibrėžimo pagrindiniais principais ir siekiant nuosekliai atlikti šią analizę, toliau Ataskaitoje bus nagrinėjamas technologinis DPP paslaugų realizavimas, pakeičiamumas iš paklausos ir pasiūlos pusės, nustatoma atitinkamos paslaugos geografinė aprėptis.

2.2.2.1. Technologinis DPP paslaugų pakeičiamumas

Ataskaitos 2.2.2.1 skirsnyje analizuojamos techninės galimybės suteikti DPP paslaugą, kai Mažmeninės paslaugos yra teikiamos: metalinėmis vytos poros linijomis, FTTx ir LAN linijomis, kabelinėmis linijomis, radijo ryšio linijomis. Tolimesniuose Ataskaitos skyriuose pateikiama skirtingų linijų ir technologijų, kurios techniškai gali būti pakeičiamos teikiant DPP, pakeičiamumo iš pasiūlos ir paklausos pusės analizė (Ataskaitos 2.2.2.2 ir 2.2.2.3 skyriai).

DPP pradinė paslauga – operatoriaus, teikiančio viešąjį ryšių tinklą, kurio taškai yra fiksuoti erdvėje, nefizinės ar virtualiosios tinklo prieigos, įskaitant prieigą prie skaitmeninio duomenų srauto, suteikimas Mažmeninėms paslaugoms teikti. DPP yra didmeninis produktas, teikiamas tame Prieigos arba Pagrindinio tinklo taške, kur technologiškai įmanoma užtikrinti DPP paslaugos funkcionalumą: skaitmeninio duomenų srauto perdavimą abiem kryptimis, DPP gavėjo galimybė diferencijuoti savo teikiamas paslaugas, t.y. teikti skirtingas paslaugas (tiesiogiai arba netiesiogiai), lyginant su operatoriaus siūlomomis paslaugomis, keičiant jų technines charakteristikas (žr. 1.3 skyrių).

²¹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2002:165:0006:0031:EN:PDF>

²² [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:01:31997Y1209\(01\):LT:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:01:31997Y1209(01):LT:PDF)

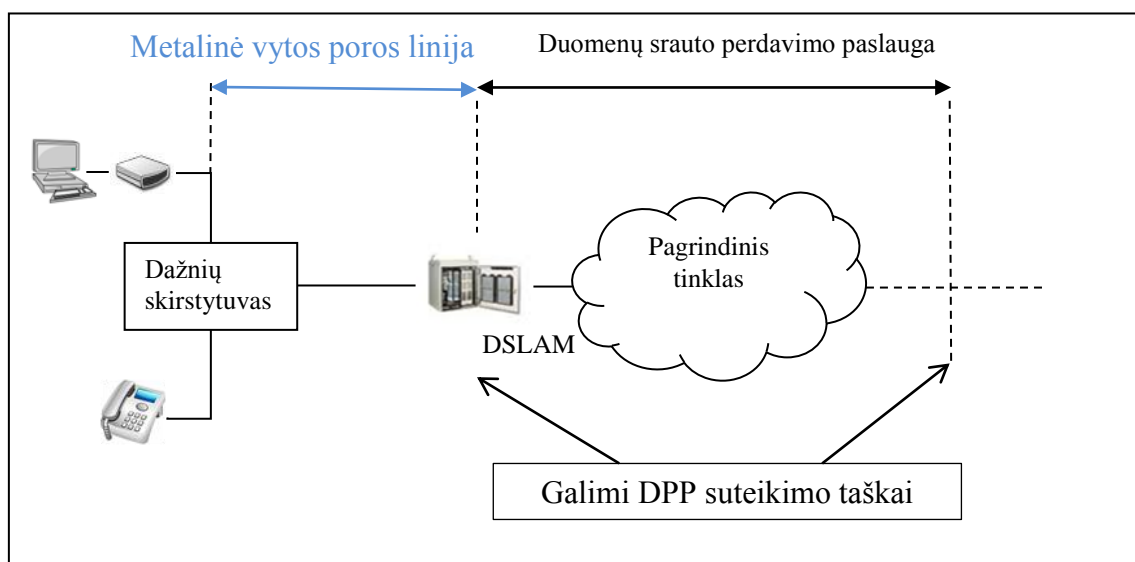
²³ Byla 322/81, Michelin vs Commission [1983] ECR 3461, (37); <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61981CJ0322:EN:PDF>.

Duomenų perdavimo realizavimas visais atvejais vyksta pagal tokį algoritmą: sutankinti skaitmeniniai duomenų srautai IP (angl. *Internet protocol* – Interneto protokolas) technologijų pagrindu perduodami ir nukreipiami IP Pagrindiniame tinkle. Kiekvienam DPP paslaugų gavėjui prisijungusiam prie IP maršrutizatoriaus yra sukuriamas atskiras virtualus maršruto parinkimo įtaisas, kuriuo yra parenkamas duomenų srauto tarp DPP paslaugų gavėjo ir galutinio paslaugos gavėjo maršrutas. Kiekvienam DPP paslaugų gavėjui yra suteikiamas vienas prieigos taškas prie virtualaus maršruto parinkimo įtaiso.

Prieigos tinklai gali skirtis pagal duomenų perdavimo būdą ir technologiją. Duomenų perdavimo Pagrindiniu tinklu dalis visais atvejais yra labai panašios struktūros, ir susideda iš centrinio maršrutizatoriaus, IP Pagrindinio tinklo elementų. Taigi, darytina išvada, kad pakeičiamumas DPP rinkoje nagrinėtinas lyginant, ar įvairūs Prieigos tinklu perduodamo plačiajuosčio ryšio duomenų srauto būdai (1 DPP dalis) yra pakeičiami tarpusavyje.

DPP paslauga technologiškai gali būti teikiama kelias būdais:

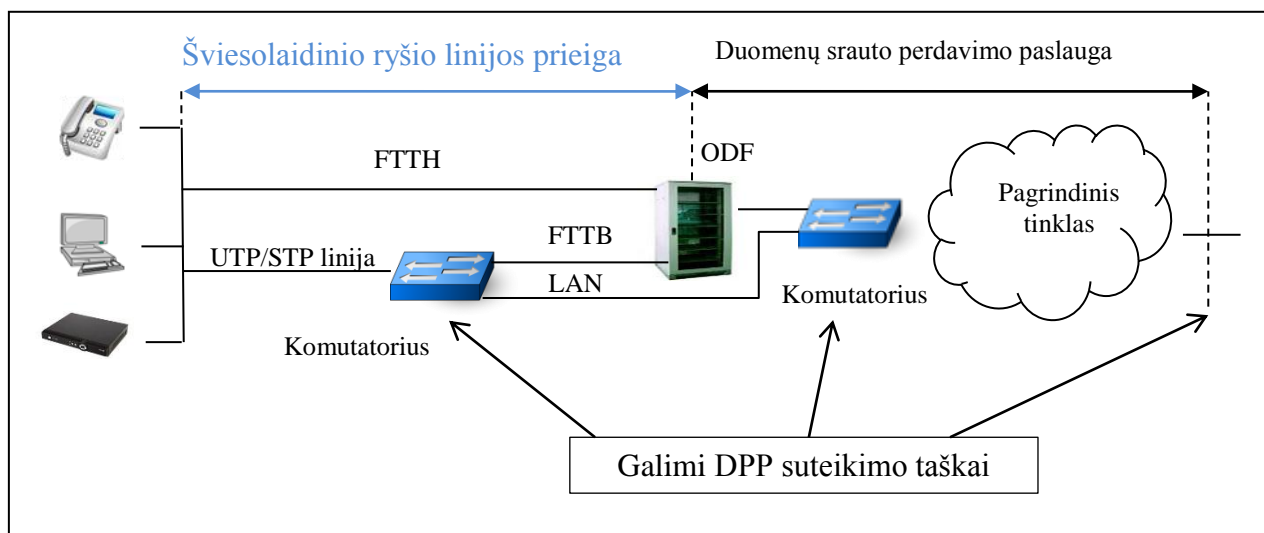
- **Metalinė vytos poros linija.** Teikiant paslaugas šiomis linijomis naudojama DSL technologija, kuri leidžia metalinę vytos poros liniją paversti duomenų perdavimo sistema. Balsas perduodamas dažnių skirstytuvų pagalba atskiriant balsui skirtus dažnius nuo duomenų perdavimui skirtų dažnių. Prieigos tinklų linijos komutuojamos DSLAM (angl. *Digital Subscriber Line Access Multiplexer*) įrenginiuose, iš kurių sutankintas duomenų srautas Pagrindiniu tinklu perduodamas iki prieigos taško. DSL prieiga su būtinosiomis sudedamosiomis dalimis pavaizduota 11 paveiksle.



11 pav. Galimi DPP suteikimo taškai, kai DPP teikiama naudojant DSL technologiją.

Iš schemos matyti, kad galimi DPP taškai yra Prieigos tinklo lygmenyje (DSLAM) ir Pagrindinio tinklo lygmenyje. RRT turimais duomenimis, Tiriamuoju laikotarpiu DPP paslauga, teikiama naudojant DSL technologiją, buvo teikiama Lietuvos Respublikoje. Šią paslaugą Pagrindinio tinklo lygmenyje teikė vienas operatorius – TEO LT, AB, kuris skelbė Didmeninės plačiajuosčio ryšio paslaugų teikimo sutartį, paslaugų sąrašą bei standartinį pasiūlymą didmeninei DSL paslaugai teikti. Tiriamuoju laikotarpiu DPP paslaugą Lietuvos Respublikoje gavo 10 asmenų. Naudojantis DSL paslauga, didmeniniai DSL paslaugos gavėjai gali teikti Interneto prieigos ar duomenų perdavimo paslaugas galutiniams paslaugų gavėjams per TEO LT, AB DSL prieigos tinklą. DSL paslauga teikiama be tinklo galinės įrangos (modemo ir šakotuvo), tuo būdu suteikiant galimybę patiems DSL paslaugos gavėjams valdyti galutiniam paslaugų gavėjui teikiamą paslaugą. Apibendrinant darytina išvada, kad techninis DPP paslaugos, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis, realizavimas yra įmanomas ir praktiškai yra įgyvendinamas.

- **FTTx ir LAN linijos.** Šviesolaidinės ryšio linijos, t.y. FTTx linijos, technologiškai skirstomos į FTTH ir FTTB tinklų tipus. Abiejų tipų šviesolaidinės ryšio linijos yra apjungiamos optiniuose skirstomuosiuose įrenginiuose (angl. *Optical Distribution Frame*). Plačiajuosčio ryšio prieigos paslaugos FTTx ir LAN linijomis yra teikiamos naudojant Ethernet technologiją. Šviesolaidinės ryšio linijos, kaip ir LAN linijos, yra jungiamos į komutatorius ir iš jų duomenų srautas Pagrindiniu tinklu perduodamas iki prieigos taško. 12 paveiksle pavaizduota FTTx ir LAN linijomis teikiama DPP.

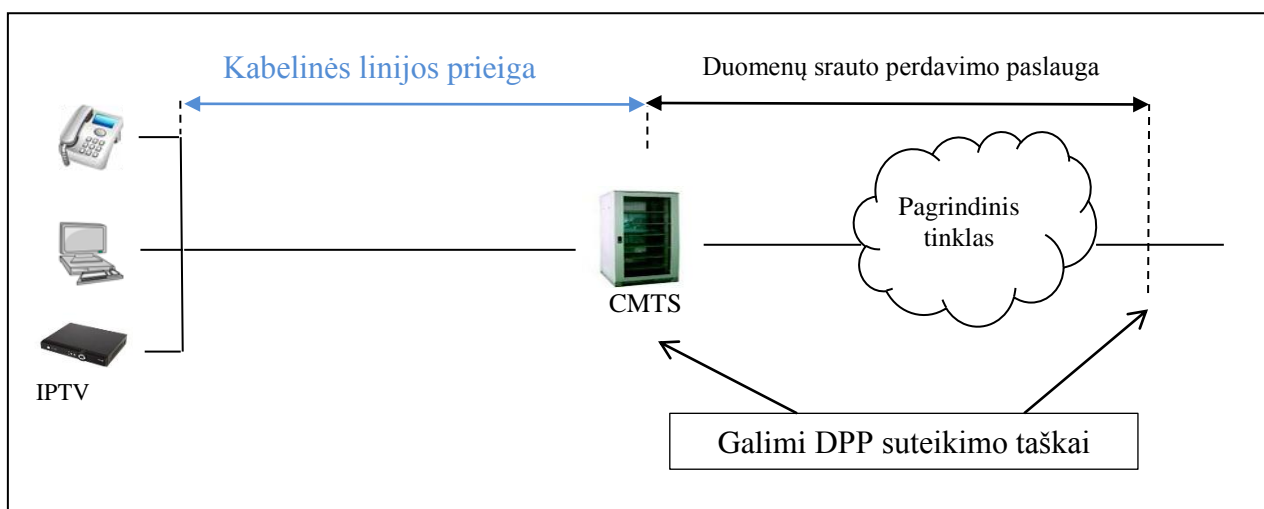


12 pav. Galimi DPP suteikimo taškai, kai DPP teikiama FTTx ir LAN linijomis (Ethernet technologija).

Iš schemos matyti, kad DPP paslauga gali būti suteikiama komutatoriuose, kur koncentruojamos linijos, arba Pagrindinio tinklo elemente (Pagrindinio tinklo lygmenyje). Tokiu būdu DPP gali būti suteikiama ir FTTx linijų, ir LAN linijų atvejais.

Tiriamuoju laikotarpiu Lietuvos Respublikoje nėra vienas operatorius DPP paslaugos, realizuojamos Ethernet technologija nei FTTH, nei FTTB, nei LAN atveju, nesiūlė. Tačiau apibendrinant galima daryti išvadą, kad FTTx ir LAN linijomis DPP paslaugą technologiškai įmanoma realizuoti, t.y. technologiškai ji yra pakeičiama su DPP, teikiama metalinėmis vytytose linijomis (DSL technologija).

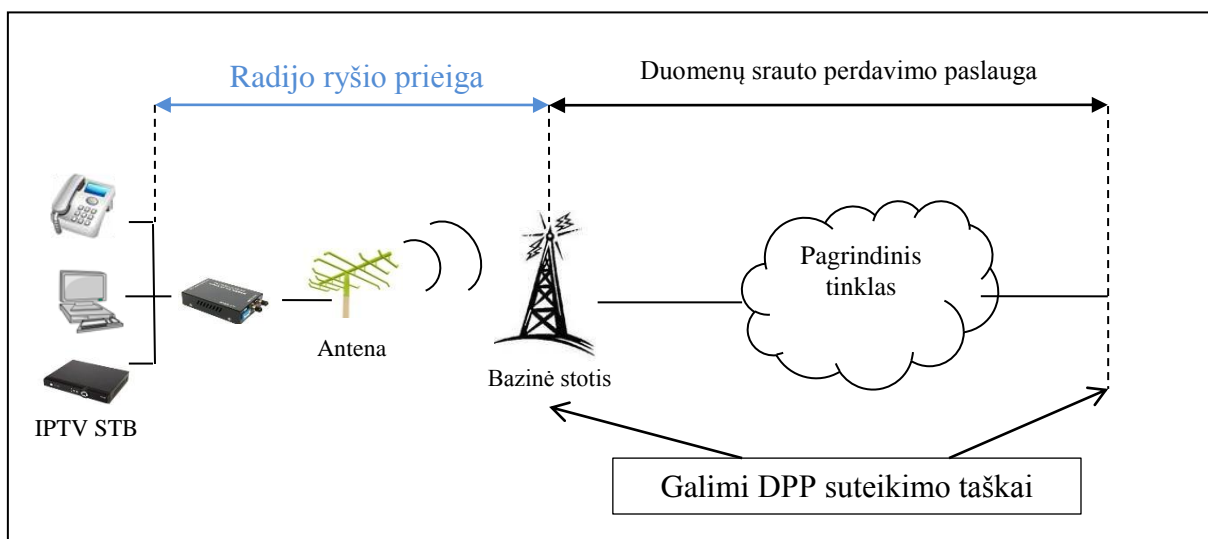
- **Kabelinės (bendraašio kabelio) linijos.** Kabelinėmis linijomis, esančiomis kabelinės televizijos tinkluose, plačiajuostis ryšys teikiamas Docsis (angl. *Data Over Cable Service Interface Specification*) technologija, kuri leidžia esančiais kabelinės televizijos tinklais šalia perduodamų televizijos signalų perduoti didelės spartos plačiajuosčio ryšio duomenis, ir įprastais kabelinės televizijos tinklais teikti Interneto prieigos paslaugas. Bendraašio kabelio linijos koncentruojamos CMTS (angl. *Cable Modem Termination System*). Šiuo būdu teikiamos DPP schema pavaizduota 13 paveiksle.



13 pav. Galimi DPP suteikimo taškai, kai DPP teikiama kabelinėmis linijomis (Docsis technologija).

Tiriamuoju laikotarpiu Lietuvos Respublikoje nėra vienas operatorius DPP paslaugos, realizuojamos kabelinėmis linijomis, nesiūlė. Tačiau apibendrinant galima daryti išvadą, kad kabelinėmis linijomis DPP paslaugą technologiškai įmanoma realizuoti, t.y. technologiškai ji yra pakeičiama su DPP, teikiama aukščiau išvardytais būdais (metalinėmis vytos poros linijomis (DSL technologija) ir FTTx ir LAN linijomis (Ethernet technologija)).

- **Radio ryšio linijos.** WiFi ir WiMax belaidžio ryšio technologijos leidžia realizuoti duomenų perdavimo tinklus panaudojant plačiąjuosį ryšį. WiFi ir WiMax belaidžio ryšio standartai naudoja OFDMA (angl. *Orthogonal Frequency Division Multiplexing Access*) radijo signalų moduliacijos technologijas.



14 pav. Galimi DPP suteikimo taškai, kai DPP teikiama radijo ryšio linijomis.

Iš schemos matyti, kad technologiškai DPP paslauga gali būti suteikiama bazinės stoties lygmenyje arba Pagrindinio tinklo elemente.

RRT neturi duomenų, kad iki Tiriamojo laikotarpio pabaigos Lietuvos Respublikoje bent vienas operatorius, teikiantis Mažmenines paslaugas WiFi ir (ar) WiMax technologija, būtų siūlęs ar teikęs DPP paslaugas, realizuojamas šiomis linijomis. Tačiau apibendrinant galima daryti išvadą, kad technologiškai įmanoma realizuoti DPP paslaugą, teikiamą WiFi ir WiMax

technologijomis, t.y. technologiškai ji gali būti pakeičiama su DPP, teikiama visais aukščiau 11-13 paveiksluose pavaizduotais būdais.

Siekiant išsiaiškinti, ar nagrinėjamoje rinkoje veikiančių asmenų nuomone aukščiau išvardytos ir 11-14 paveiksluose pavaizduotos technologijos yra pakeičiamos, Anketoje buvo užduotas klausimas: „Prašome prognozuoti situaciją, jei didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje teikėjas ilgam laikui pakeltų šios prieigos paslaugos kainą 5-10 procentų, visoms kitoms sąlygoms esant nepakitusioms, ar turėtumėte galimybę šią paslaugą pakeisti alternatyvia paslauga? (Ilgas laikotarpis reiškia laiką ateityje, per kurį ūkio subjektas galėtų pertvarkyti turimus materialius ir nematerialius aktyvus (turtą), papildomai investuoti, priimti strateginius sprendimus; toliau – Ilgas laikotarpis). Prašome nurodyti alternatyvias paslaugas bei šių alternatyvių paslaugų teikėjus. Nurodykite, kuriai alternatyvai teiktumėte pirmenybę.“ Atsakydami į šį klausimą dalis respondentų atsakė, kad DPP paslaugas, realizuojamas metalinėmis vytos poros linijomis, užsako tik tuo atveju, kai nėra kitų technologijų pasiekti galutinį paslaugų gavėją; kaip DPP paslaugos, teikiamos DSL technologija, alternatyvas respondentai nurodė šviesolaidinių ryšio linijų Ethernet, kabelinių linijų Docsis, radijo ryšio linijų WiFi ir WiMax technologijomis teikiamas DPP paslaugas. Dalis respondentų atsakė, kad juos ypatingai domintų šviesolaidinėmis ryšio linijomis teikiama DPP. Atsakydami respondentai dažnai nurodė, kad būtent šią alternatyvą operatoriai svarsto plėtodami *savo* tinklą (t.y. sau teikiamas DPP paslaugas). Šie atsakymai patvirtina, kad aukščiau išdėstytos technologijos DPP paslaugoms teikti (gauti) laikytinos pakeičiamomis.

Visomis išvardytomis technologijomis teikiama DPP paslauga atitinka Bendrojoje pozicijoje apibrėžtus funkcionalumo kriterijus, išdėstytus Ataskaitos 2.1. skyriuje apibrėžiant pradinę paslaugą.

Išvada. Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, toliau DPP rinkos tyrimo metu nagrinėjamas šiais būdais teikiamų DPP pakeičiamumas iš paklausos ir pasiūlos pusės:

- 1) DPP, teikiama metalinėmis vytos poros linijomis;
- 2) DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis;
- 3) DPP, teikiama kabelinėmis linijomis;
- 4) DPP, teikiama radijo ryšio linijomis.

2.2.2.2. DPP paslaugų pakeičiamumas iš paklausos pusės

Kaip aiškinama Pranešime dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo, atitinkama prekės rinka apima visas prekes ir (arba) paslaugas, kurias vartotojas laiko vienodomis ar pakeičiamomis pagal prekių savybes, kainas ir paskirtį (7 p.). Ekonominiu požiūriu atitinkamos rinkos apibrėžimui paklausos pakeičiamumas reiškia greičiausią ir efektyviausią drausminančią jėgą tam tikros prekės tiekėjams, ypač jų sprendimams dėl kainos nustatymo. Įmonė ar įmonių grupė negali daryti didelio poveikio tokioms vyraujančioms pardavimo sąlygoms kaip kainos, jeigu vartotojai nesunkiai gali gauti pakeičiančiųjų prekių ar pirkti jas iš kitur esančių tiekėjų. Iš esmės, rinkos apibrėžimo naudojimas susideda nustatant, tam tikrų įmonių klientams veiksmingus alternatyvius pasiūlos šaltinius tiek pagal prekes/paslaugas, tiek pagal geografinę tiekėjų padėtį (Pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo 13 p.).

Analizuojant pakeičiamumą iš paklausos pusės, reikia įvertinti tiesioginį ir netiesioginį konkurencijos spaudimą (angl. *direct and indirect constraints*)²⁴. Tiesioginis spaudimas suprantamas kaip asmenų galimybė, pasikeitus konkurentų prekių ar paslaugų kainoms, tiesiogiai reaguoti į susidariusią situaciją keičiant savo siūlomų paslaugų ar prekių kainą ir/ar kiekį. Vertikaliai susijusių paslaugų rinkose svarbu įvertinti ir netiesioginį konkurencinį spaudimą. Jis atsiranda tuomet, kai paklausa didmeninėje rinkoje yra veikiami ir kyla iš

²⁴ R. Inderst, T. M. Valletti. A Tale of two Constraints: Assessing Market Power in Wholesale Markets (2007); European Competition Law Review, 28, p. 84-91.
http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/profs/inderst/Competition_Policy/A_Tale_of_two_Constraints_07.pdf.

mažmeninėje rinkoje veikiančių asmenų poreikių, galimybės reaguoti į pokyčius didmeninėje rinkoje. Šiam spaudimui įvertinti taikomas taip vadinamas hipotetinio monopolisto testas (angl. *SSNIP – Small but Significant Increase in Price*²⁵). Taikant šį būdą svarbu nustatyti, ar nagrinėjamų Mažmeninių paslaugų gavėjai, reaguodami į mažą (pavyzdžiui, nuo 5 iki 10 proc.; čia šios ribos pateikiamos kaip apytikslis orientyras, o ne kaip tvirta taisyklė), bet ilgalaikį nagrinėjamų prekių kainų padidėjimą tam tikrose teritorijose, keistų šias prekes kitomis arba pirktų jas iš kitose teritorijose esančių tiekėjų (čia ilgalaikis padidėjimas reiškia, kad nagrinėjamas ne momentinis ar laikinas kainų padidėjimas, o nuolatinis padidėjimas, kuris tęsis pakankamai ilgą laiką ateityje²⁶). Jeigu pakeičiamumas būtų tiek reikšmingas, kad kainos padidėjimas didmeninių paslaugų teikėjui taptų nenaudingas dėl sumažėjusios pardavimų apimtys, tokiu atveju į atitinkamą rinką reiktų įtraukti kitus prekių pakaitalus ir kitas teritorijas. Atitinkamos rinkos ribos turi būti plečiamos tol, kol paklausos pakeičiamumas taps iš viso neįmanomas arba tiek nereikšmingas, kad mažas, bet ilgalaikis nagrinėjamų prekių kainų padidėjimas virš esamo kainų lygio galėtų būti nenaudingas.²⁷

Kaip minėta aukščiau, pirmiausia įvertintina, ar yra tiesioginių suvaržymų didmeninėje rinkoje, t.y., ar asmenys, teikiantys Mažmenines paslaugas, gali greitai ir efektyviai reaguoti į DPP paslaugų 5-10 proc. kainos padidėjimą, t.y., ar DPP paslaugos gavėjai turi galimybę trumpu laikotarpiu pasirinkti kitą DPP paslaugos teikėją.

Siekiant išsiaiškinti DPP paslaugos gavėjų galimybes pasirinkti kitą DPP paslaugos teikėją, Anketoje buvo užduodamas hipotetinio monopolisto klausimas: „Prašome prognozuoti situaciją, jei didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje teikėjas Ilgam laikotarpiui pakeltų didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos paslaugos kainą 5-10 procentų, visoms kitoms sąlygoms esant nepakitusioms, ar turėtumėte galimybę šios paslaugos teikėją pakeisti kitu alternatyviu paslaugos teikėju? Prašome nurodyti alternatyvius paslaugos teikėjus. Nurodykite, kuriam alternatyviam paslaugos teikėjui teiktumėte pirmenybę ir kodėl“. Pagal respondentų gautus atsakymus į šį klausimą, nustatoma, ar asmenys gali pakeisti DPP paslaugos teikėją, alternatyviu DPP paslaugos teikėju. Atsakydami respondantai nurodė, kad kadangi Lietuvos Respublikoje DPP paslaugas teikia tik vienas operatorius, TEO LT, AB, šių paslaugų teikėjo pakeisti negalėtų. Iš to, kas išdėstyta, darytina išvada, kad dabar esantys DPP paslaugos gavėjai negalėtų pakeisti DPP paslaugos teikėjo alternatyviu DPP paslaugos teikėju, t.y. TEO LT, AB teikiama DPP paslauga neturi tiesioginių suvaržymų DPP rinkoje.

Tų Mažmeninių paslaugų teikėjų, kurie DPP teikia patys sau, TEO LT, AB padidinamos DPP paslaugų kainos *tiesiogiai* neįtakos. Kaip jau minėta, Tiriamuoju laikotarpiu kitokia nei DSL technologija teikiamų DPP paslaugų komerciniu pagrindu nebuvo teikiama, t.y. Mažmeninių paslaugų teikėjai vystė nuosavus prieigos tinklus ir DPP paslaugą teikė patys sau. Todėl analizuoti, ar DPP paslaugų, teikiamų DSL, Ethernet, Docsis, WiFi ar WiMax technologijomis, naudojimas ir kaina yra palyginami didmeninės paslaugos gavėjo požiūriu, yra neįmanoma. Vadinasi, vien tiesioginio DPP paslaugų pakeičiamumo įvertinimo nepakanka.

Taigi, DPP teikimo atveju reikalinga nagrinėti vertikalios organizuotą rinką (žr. Ataskaitos 2.1 skyrių, 9 pav.), kurioje svarbus netiesioginių suvaržymų poveikis. Šiame tyrimo etape reikia išanalizuoti:

1) ar DPP kainos pokytis turėtų įtakos Mažmeninių paslaugų paklausos pakeičiamumui. Pavyzdžiui, jei DSL prieigos teikėjas padidintų DPP paslaugos kainas, reiktų analizuoti: a) ar didėtų ir DPP gavėjų Mažmeninių paslaugų kainos; b) ar padidėjus DSL technologija teikiamų Mažmeninių paslaugų kainoms, šia technologija teikiamų paslaugų galutiniai paslaugų gavėjai pereitų prie kita technologija teikiamų Mažmeninių paslaugų. Jei taip nutiktų, dėl to išaugtų kitomis nei DSL technologijomis teikiančių Mažmenines paslaugas teikėjų Interneto prieigos paslaugų rinkos dalis. Tokiu būdu pasitvirtintų, kad netiesioginiai suvaržymai daro pakankamai

²⁵ http://www.crai.com/ecp/assets/Indirect_constraints_and_captive_sales.pdf.

²⁶ http://www.konkuren.lt/index.php?show=nutlrv_view&nut_id=886.

²⁷ http://www.konkuren.lt/index.php?show=nutlrv_view&nut_id=886.

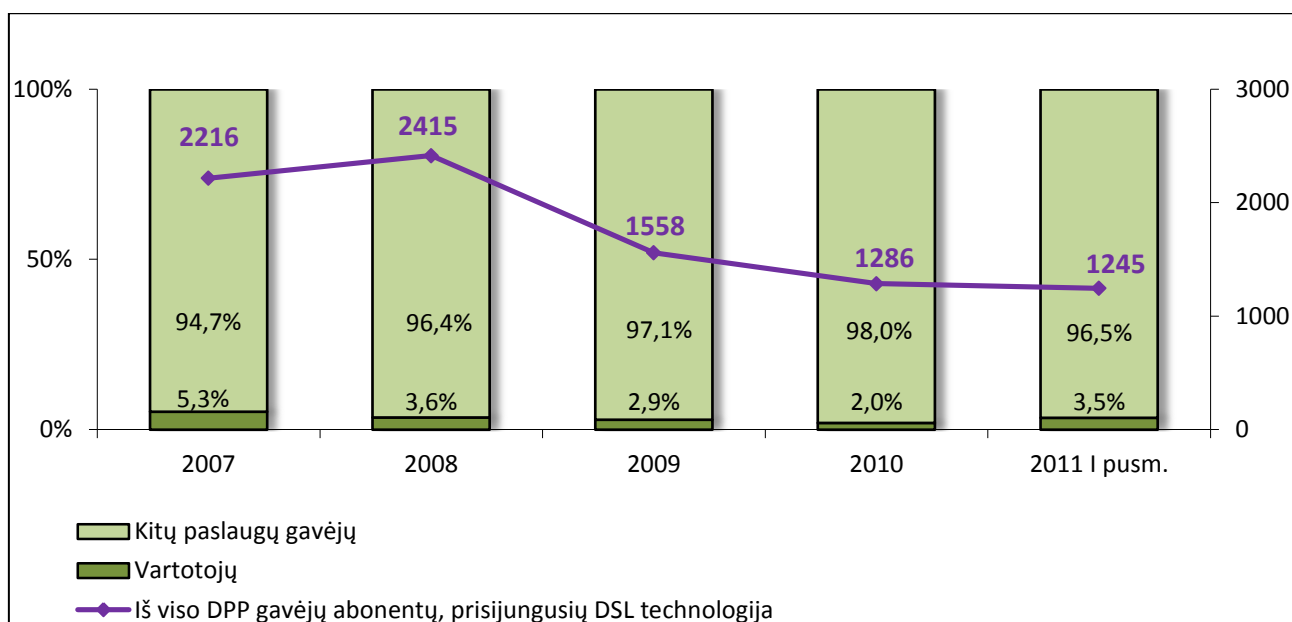
žymią įtaką DPP lygmenyje, kuri „persiduoda“ į mažmeninę rinką, t.y. kad egzistuoja didmeninių paslaugų pakeičiamumas;

2) ar asmenys sau teikiamos DPP paslaugos turėtų patekti į rinkos apibrėžimą. Šis analizės etapas glaudžiai susijęs su 1 punkte išdėstytais klausimais: jeigu kuria nors technologija teikiantis DPP paslaugas hipotetinis monopolistas negali pakelti DPP paslaugos kainos 5-10 proc. nerizikuodamas prarasti galutinių paslaugų gavėjų, laikytina, kad egzistuoja pakeičiamumas iš paklausos pusės, o sau teikiamos DPP paslaugos turėtų būti įtrauktos į DPP rinkos apibrėžimą.

Norint nustatyti, ar DPP paslaugos kainos didėjimas darytų įtaką Mažmeninių paslaugų kainų pokyčiui, nustatytina, ar pabrangus didmeninei paslaugai brangsta ir mažmeninės (ar, priešingai, pabrangimas sugeriamas, absorbuojamas), t.y. ar jos yra elastingos. Konkurencija kainomis mažmeninėje rinkoje reiškia, kad išaugus didmeninės paslaugos kainai (kuri yra mažmeninės paslaugos kainos dalis), mažmeninių paslaugų teikėjas turi labai ribotas galimybes (arba iš viso jų neturi) šį padidėjimą kompensuoti pakėlus mažmeninių paslaugų kainas. Kuo didesnę dalį mažmeninėje paslaugos kainoje sudaro didmeninės paslaugos kaina, tuo ženkliau didmeninės paslaugos kainos pokyčiai atspindi mažmeninės paslaugos kainoje ir (arba) parduodamame kiekyje. Mokslinėje literatūroje²⁸ randama, kad kai didmeninės ir mažmeninės paslaugų kainų santykis yra artimas arba didesnis kaip 50 proc., didmeninės paslaugos kaina tampa ženkliu mažmeninės paslaugos teikėjo konkurencingumą ribojančiu veiksniu. Tokiu būdu, ilgalaikis nors ir nedidelis didmeninės paslaugos kainos padidėjimas reikštų mažėjantį mažmeninės paslaugos pelningumą (kai mažmeninės paslaugos kaina lieka nepakitusi, o didmeninis šios paslaugos komponentas pabrangsta 5 – 10 proc.). Kitaip tariant, esant galimybei, mažmeninės paslaugos teikėjas rinktųsi alternatyviu būdu teikiamą didmeninę paslaugą.

Tiriamuoju laikotarpiu Lietuvos Respublikos teritorijoje DPP paslaugą teikė tik TEO LT, AB. Šios bendrovės teikiamų DPP paslaugų gavėjui suteikiama galimybė pasiekti galutinius Mažmeninių paslaugų gavėjus per metalinę vytos poros liniją, naudojant DSL technologiją. DSL Interneto prieigos paslaugos realizuojamos per viešąjį fiksuotojo ryšio tinklą, kuris priklauso istoriniam operatoriui TEO LT, AB. 2011 m. II ketvirtį absoliučią daugumą šia technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų abonentų turėjo TEO LT, AB – 98 proc. visų DSL technologija teikiamų paslaugų. Atitinkamai DPP gavėjų teikiamos šia technologija Interneto prieigos paslaugos sudarė 2 proc. visų DSL technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų, arba tik 0,1 proc. visų teikiamų Interneto prieigos paslaugų. 2011 m. viduryje didmeninės DSL plačiajuosčio ryšio interneto prieigos paslaugas TEO LT, AB teikė 10 Mažmeninių paslaugų teikėjams, ir jų Tiriamuoju laikotarpiu nuolat mažėjo: 2007-aisiais jų buvo 14, o 2011 II pusmetį – 10. Taip pat nuolat mažėjo DPP paslaugos gavėjų teikiamų DSL technologija Interneto prieigos paslaugų apimtys. Kitų, nei istorinis operatorius, DPP paslaugos gavėjų teikiamų Interneto prieigos paslaugų DSL technologija dinamika pavaizduota 16 paveiksle.

²⁸ M. Cave, U. Stumpf, T. Valletti. A Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex ante Regulation (2006) (toliau – Cave, Stumpf, Valletti (2006)), http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/doc/info_centre/studies_ext_consult/review_experts/review_regulation.pdf.



15 pav. DPP paslaugos gavėjų teikiamų Interneto prieigos paslaugų DSL technologija dinamika 2007 m. – 2010 m. ir 2011 m. I pusb.

Šaltinis: RRT.

Iš paveikslė pateiktų duomenų matyti, kad daugiausia DSL technologija paslaugų buvo teikiama galutiniams paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, t.y. verslo segmentui (94,7-98 proc.). Taip pat iš paveikslė aiškiai matyti šią technologiją pasirenkančių bendro abonentų skaičiaus mažėjimas. Lūžio taškas yra 2008 m., kuomet ypač sparčiai buvo pradėtos tiesi šviesolaidinės ryšio linijos (žr. taip pat 7 pav.). Toks nedidelis suteikiamų Interneto prieigos paslaugų, formuojamų perkant DSL technologija paremtą DPP, kiekis rodo, kad šis būdas nėra ir nebuvo populiarus tarp Mažmeninių paslaugų teikėjų.

Norint nustatyti didmeninės ir mažmeninės paslaugų kainų santykį ir įvertinti netiesioginį konkurencingumo suvaržymą, toliau bus remiamasi TEO LT, AB svetainėje pateiktais standartiniais DPP paslaugos pasiūlymais²⁹. Šiuose pasiūlymuose pateikiamos DPP paslaugų įdiegimo, prieigos ir srauto sukūrimo bei paskirstymo kainos. Šias sąnaudas asmuo patiria pirkdamas TEO, LT AB didmenines DSL paslaugas pagal sutartį, kurioje numatytos visos techninės sąlygos bei tokių DPP paslaugų tarifai. Remiantis pateiktu standartiniu pasiūlymu, galima apskaičiuoti tiesiogines DPP paslaugos prieigos ir srauto sąnaudas. Kadangi TEO LT, AB veikia vertikalčiai susijusiose rinkose (plačiau apie vertikalčiai susijusias paslaugas žr. Ataskaitos 3.1.2 skyriuje), DPP sąnaudos apskaičiuojamos remiantis efektyvaus konkurento principu: jei asmuo, pirkdamas DPP ir kitas susijusias ir būtinas paslaugas Mažmeninėms paslaugoms formuoti ir teikti, veikia taip pat efektyviai kaip DPP paslaugos teikėjas, teikdamas Mažmenines paslaugas tokiomis kainomis kaip DPP teikėjas, turėtų pasidengti sąnaudas ir gauti pelno. Todėl toliau lentelėje lyginamos TEO LT, AB siūlomų Interneto prieigos paslaugų kainos vartotojams ir kitiems paslaugų gavėjams (verslui) ir standartiniu pasiūlymu pagrįstos prieigos ir srauto sukūrimo sąnaudos Interneto prieigos paslaugoms teikti (skaičiavimo algoritmas pateikiamas Ataskaitos 4 priede).

4 lentelė. TEO LT, AB siūlomų Interneto prieigos paslaugų kainos ir standartiniu pasiūlymu pagrįstos prieigos ir srauto sukūrimo sąnaudos Interneto prieigos paslaugoms teikti.

| | TEO LT, AB | | | | Gavėjo DPP | | |
|--|------------|--------|-----------|----------|-------------|-------------|-------------|
| | Planas | Sparta | Mėnesinis | Įrengimo | Sparta Kb/s | Tiesioginės | Tiesioginių |

²⁹ <http://www.teo.lt/node/162>

| | | (Mb/s) | mokestis, Lt | mokestis, Lt | | kintamos DSL prieigos sąnaudos (prieigos paslaugos kaina + srauto kaina vienai prieigai), Lt | DPP paslaugos sąnaudų dalis mažmeninėje kainoje, proc. |
|----|-----------------------|--------|-----------------|-----------------|------------|---|---|
| 1. | Bronzinis verslui | 4 | 69 | 50 | 4096/1024 | 43,16 | 62,6 % |
| 2. | Sidabrinis verslui | 6 | 169 | 50 | 6144/1024 | 100,49 | 59,4 % |
| 3. | Auksinis verslui | 8 | 269 | 50 | 8192/1024 | 136,65 | 50,8 % |
| 4. | Platininis verslui | 10 | 369 | 50 | 10240/1024 | 202,81 | 55 % |
| 5. | Startas | Iki 2 | 29,90 | 50 | 2048/800 | 26,16 | 87,5 % |

Šaltinis: TEO LT, AB standartinis pasiūlymas³⁰, TEO LT, AB skelbiamos Interneto prieigos paslaugų kainos verslui³¹, TEO LT, AB skelbiamos Interneto prieigos paslaugų kainos vartotojams³²

Lentelėje 1-4 eilutėse pateikiami Interneto prieigos paslaugų verslui kainos ir standartiniu pasiūlymu pagrįstos prieigos ir srauto sukūrimo sąnaudos šiam paslaugų gavėjų segmentui. 1-4 eilutėse skaičiavimams pasirinktas grupinio naudojimo DPP paslaugos standartinis pasiūlymas, kadangi šiuo pasiūlymu teikiama srauto sparta geriausiai palyginama su DPP paslaugos teikėjo Interneto prieigos paslaugų verslo segmentui sparta. Iš lentelės duomenų matyti, kad jau vien prieigos paslaugos kaina ir srauto kaina vienai prieigai sudaro nuo 50,8 iki 62,6 proc. visos kainos. Atkreiptinas dėmesys, kad lentelėje pateiktame pavyzdyje nėra įskaičiuoti kiti DPP paslaugos gavėjui taikomi mokesčiai. Standartiniame pasiūlyme pateiktos didmeninio plačiajuosčio ryšio srauto paslaugos įdiegimo mokesčiai (500 Lt³³), DPP paslaugos įdiegimo mokesčiai (37 Lt³⁴) ir pan.

4 lentelės 5 eilutėje (planas „Startas“) pateikiamas TEO LT, AB siūlomų Interneto prieigos paslaugų kainos vartotojams ir standartiniu pasiūlymu pagrįstos prieigos ir srauto sukūrimo sąnaudos Interneto prieigos paslaugoms vartotojams teikti (skaičiavimo algoritmas pateikiamas Ataskaitos 4 priede). Kaip matyti iš lentelės, Interneto prieigos paslaugų vartotojams segmente vien prieigos paslaugos kaina ir srauto kaina vienai prieigai sudaro 87,5 proc. visos paslaugos kainos.

Taip pat atkreiptinas dėmesys, kad apskaičiuojant buvo naudojamas TEO LT, AB atsakyme į Anketos klausimus nurodytas srauto dalinimo koeficientas. Srauto dalinimo koeficientas naudojamas išvengti tokiems atvejams, jei visi prie tinklo linijos prijungti naudotojai vienu metu siųstųsi duomenis iš interneto, tinklo linija gali būti perkrauta ir dėl to nutrūkti ryšys. Tam, kad taip neatsitiktų, interneto greitis yra laikinai sumažinamas. Kiek jis gali būti sumažintas, priklauso nuo srauto dalijimo koeficiento, t. y. maksimalus interneto plano greitis dalijamas iš koeficiento. Srauto dalijimas veikia tada, kai bendras naudotojų tarptautinio interneto srautas pradeda viršyti paslaugai skirtą tarptautinio kanalo srautą.

³⁰ TEO LT, AB grupinio naudojimo standartinis pasiūlymas:

http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/ADSL_akcijos/didmeninis_dsl_1_priedelis%28naujas%20adresas%29.pdf ir TEO LT, AB individualaus naudojimo standartinis pasiūlymas:

http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/ADSL_akcijos/didmeninis_dsl_2_priedelis%28naujas%29_prie_isakymo.pdf

³¹ TEO LT, AB viešai skelbiami interneto planų ir kainų pasiūlymai internete: <http://www.teo.lt/node/36>.

³² <http://internetas.zebra.lt/node/130>

³³ Žr. 26 išnašą.

³⁴ Ten pat.

Be to, teikiant Interneto prieigos paslaugas yra būtinos tarptautinio interneto prieigos paslaugos – nors jos nėra DPP paslaugų pirkimo sutarties objektas, tačiau jų pirkimas yra būtina mažmeninės DSL paslaugos sudedamoji dalis. Tokio prisijungimo tikslas yra suteikti galutiniams paslaugų gavėjams galimybes gauti ir persiųsti duomenų srautus, kuriuos generuoja elektroninių ryšių tinklai, veikiantys už Lietuvos Respublikos teritorijos ribų. Mokesčius už prieigą prie tarptautinio interneto didmeninių klientų požiūriu galima apibrėžti kaip tiesiogines kintamas sąnaudas, kurias asmenys patiria teikiant DSL Interneto prieigos paslaugas mažmeninėse šių paslaugų rinkose, nes jos kinta priklausomai nuo klientų skaičiaus bei jų naudojamo duomenų srauto dydžio. Šių sąnaudų dalis sudaro žymią visos Interneto prieigos paslaugos kainos dalį, o tai praktiškai iki minimumo sumažina DPP paslaugos gavėjų galimybę lanksčiai reaguoti į DPP paslaugos kainos padidėjimą ir mažmeninėje rinkoje nekeisti kainų.

Be į lentelę įtrauktų tiesioginių kintamų sąnaudų, standartiniame pasiūlyme pateiktos ir kitos individualaus naudojimo DPP paslaugos suteikimo sąnaudos: tinklo administravimo vienkartiniai mokesčiai (175 tūkst. Lt), srauto paslaugos įdiegimo mokesčiai (1 tūkst. Lt), prieigos paslaugos įdiegimo mokestis (110 Lt), DSL srauto spartos keitimas (200 Lt³⁵). Šie mokesčiai dar labiau padidintų DPP prieigos sąnaudų dalį mažmeninėje kainoje.

Iš to, kas išvardyta aukščiau, darytina išvada, kad esant didelei, arba dar padidėjus DPP paslaugos, teikiamos DSL technologija, kainai, didėtų ir mažmeninių šia technologija kuriamų paslaugų kainos, kadangi DPP gavėjų kuriamos Interneto prieigos paslaugų kainos neelastingos (daugiau kaip pusę sąnaudų sudaro DPP kaina). Kadangi Interneto prieigos paslaugų rinkoje yra paslaugų pakeičiamumas, kaip tai buvo išanalizuota ir parodyta Ataskaitos 2.2.1. skyriuje, galutiniai paslaugų gavėjai dėl Interneto prieigos paslaugų kainos padidėjimo galėtų rinktis kita technologija teikiamas Interneto prieigos paslaugas.

Taigi, darytina išvada, kad padidėjus DSL technologija teikiamų DPP paslaugų kainai, DPP gavėjai rinktųsi kita technologija teikiamą DPP, jei tik tai būtų įmanoma. Tą patvirtina ir respondentų Anketoje išdėstyta pastaba, kad didmeninė DSL prieiga perkama tik tais atvejais, kai jokia kita galimybė, įskaitant ir sau pačiam teikiamą DPP paslaugą (t.y. savo tinklo plėtojimas), įsigyti DPP paslaugą nėra įmanoma. Tą patvirtintina ir 15 pav. pateikti duomenys, rodantys, kad DPP gavėjai DSL technologija Interneto prieigos paslaugas teikia tik labai nedideliame Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičiui, iš kurių absoliuti mažuma yra vartotojai.

Iš tokios respondentų nuostatos darytina išvada, kad netiesioginius konkurencinius suvaržymus patirtų ne tik didmeninės DSL paslaugos teikėjas, bet ir visomis kitomis technologijomis DPP paslaugas teikiantis hipotetinis monopolistas (taigi, ir sau DPP paslaugas teikiantys Mažmeninių paslaugų teikėjai). Įvertinant tarptautinio srauto kaštų dalį, kuri kainoje yra žymi ir kurią patiria visi mažmeninėje plačiajuosčio ryšio rinkoje paslaugas teikiantys asmenys, taip pat įvertinant sau teikiamos DPP sąnaudas, matyti, kad bet kuria technologija teikiant Interneto prieigos paslaugas, būtų patiriami netiesioginiai konkurenciniai suvaržymai: didėjant hipotetinio monopolisto DPP paslaugos kainai, didėtų šia technologija grįstų Interneto prieigos paslaugų kainos, o tai leistų kitų technologijų Interneto prieigos teikėjams pritraukti pabrangusios technologijos galutinius paslaugų gavėjus.

Išvada. Iš viso to, kas išdėstyta, darytinos šios išvados: 1) DPP paslaugų, teikiamų įvairiomis technologijomis (žr. 2.2.2.1. skyrių), pakeičiamumas didmeninėje rinkoje egzistuoja; 2) kaip buvo paaiškinta Ataskaitos 2.1. skyriuje, DPP paslauga yra vertikaliai susijusi su Mažmeninių paslaugų rinka. Mažmeninių paslaugų teikėjai paslaugas teikia skirtingomis linijomis ir taiko panašias Mažmeninių paslaugų (Interneto prieigos paslaugų) kainodaros politikas (žr. 2.2.1. skyrių), t.y. jie, nepaisant skirtingų DPP teikimo būdų, mažmeninėje rinkoje teikiamas paslaugas laiko pakeičiamomis ir pirmiausia konkuruoja kaina. Netiesioginiai konkurencijos suvaržymai, atsirandantys įvairiomis technologijomis konkuruojant mažmeninėje rinkoje, turi reikšmingą įtaką didmeninėms sau teikiamoms paslaugoms, dėl ko jos yra

³⁵ Žr. 30 išnašą.

įtrauktinos į DPP rinkos apibrėžimą. Taigi, atlikus DPP paslaugos pakeičiamumo iš paklausos pusės analizę, darytina išvada, kad didmeninėje rinkoje egzistuoja šiomis linijomis ir technologijomis teikiamų DPP paslaugų pakeičiamumas:

- 1) DPP teikiama metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija;
- 2) DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija;
- 3) DPP, teikiam kabelinėmis linijomis Docsis technologija;
- 4) DPP, teikiama radijo ryšio linijomis WiFi ir WiMax technologija.

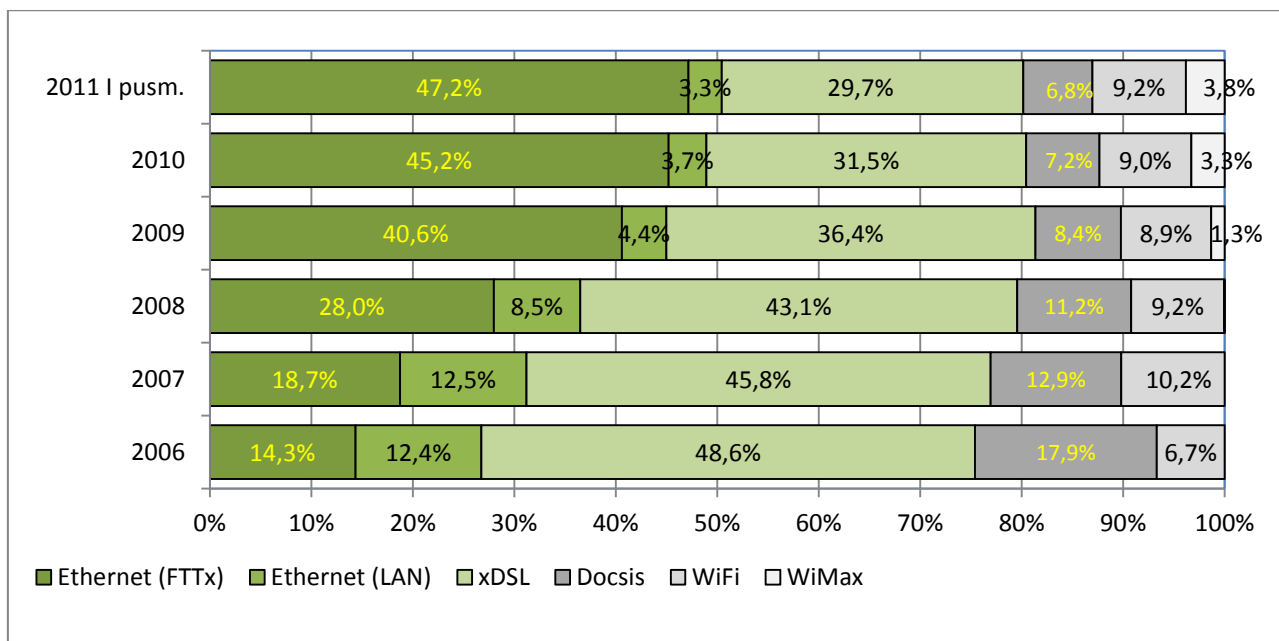
2.2.2.3. DPP paslaugų pakeičiamumas iš pasiūlos pusės

Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 52 punkte nustatyta, kad atliekant pasiūlos pakeičiamumo analizę reikalinga įvertinti, ar ūkio subjektai, nagrinėjamoje rinkoje tiriamuoju laikotarpiu kitiems ūkio subjektams neteikę atitinkamų paslaugų, per pagrįstą laikotarpį galėtų nuspręsti pradėti jas teikti. Pagrįstas laikotarpis nėra konkrečiai apibrėžtas laikotarpis ir įvertinamas kiekvienu atveju atskirai. Siekiant įvertinti paslaugų pakeičiamumą iš pasiūlos pusės, analizuojama, ar reaguodami į nežymų ir ilgalaikį santykinį nagrinėjamų prekių (paslaugų) kainų padidėjimą, kiti paslaugų teikėjai galėtų per pagrįstą laikotarpį pradėti tiekti atitinkamas paslaugas, nepatirdami žymių papildomų išlaidų ar rizikos.

Kaip jau išdėstyta aukščiau, tiriamuoju laikotarpiu DPP paslaugas teikė istorinis operatorius TEO LT, AB DSL technologija. Kadangi kitomis technologijomis DPP paslauga kitiems teikiama nebuvo, todėl atlikti šių paslaugų pakeičiamumo iš pasiūlos pusės, atsižvelgiant į kainų pokyčius, analizę yra neįmanoma. Šiuo atveju paslaugų pakeičiamumą iš pasiūlos pusės galima analizuoti įvertinant savo abonentams (galutiniams paslaugų gavėjams) teikiamų Interneto prieigos paslaugų, naudojant skirtingas šių paslaugų teikimo technologijas, rinkos dalių pokyčius praeityje, ateities planus, tendencijas ir kitas aplinkybes.

Taigi, analizuojant galimą DPP paslaugos pakeičiamumą iš pasiūlos pusės buvo daroma prielaida, kad Tiriamuoju laikotarpiu teikiami DPP metalinėmis vytos poros linijomis (DSL technologija) alternatyvūs DPP būdai (technologijos) Lietuvos Respublikos teritorijoje galėtų būti duomenų perdavimas FTTx ir LAN linijomis (Ethernet technologija), kabelinėmis linijomis (Docsis technologija), radijo ryšio linijomis (WiFi ir WiMax technologija).

16 paveiksle pateikiama šiame skyriuje nagrinėjamų plačiajuosčio ryšio būdų (technologijų), naudojamų Interneto prieigos paslaugoms teikti, dinamika 2006 m. pab. – 2010 m. ir 2011 m. I pusm., proc.



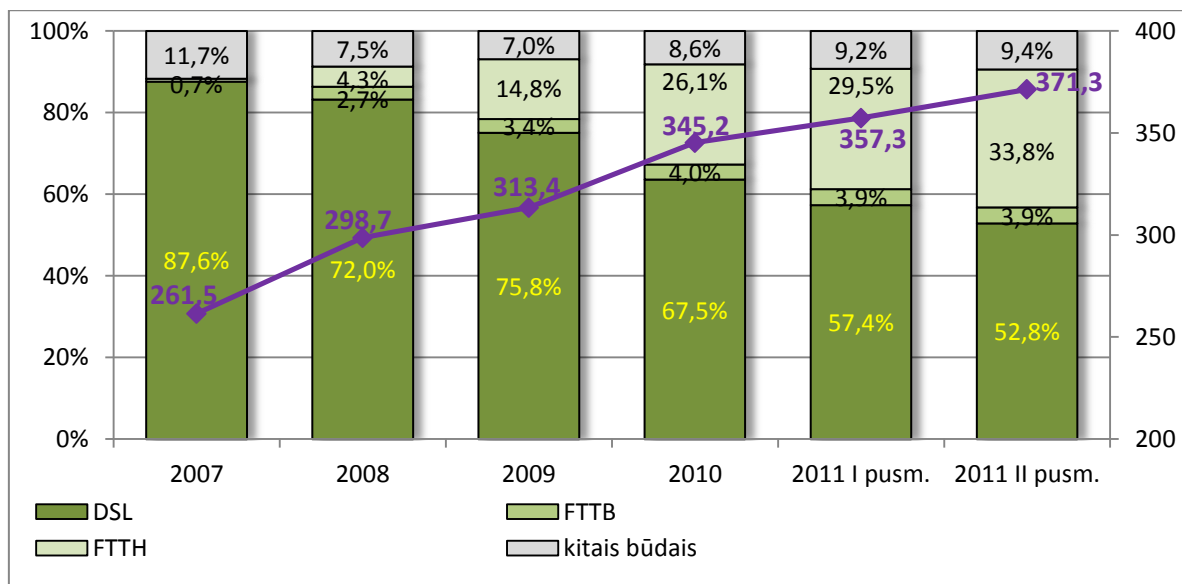
16 pav. DSL, Ethernet, Docsis, WiFi ir WiMax technologijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų abonentų dinamika, 2006 m. pab. – 2010 m. ir 2011 m. II ketv. pab., proc.
Šaltinis: RRT.

FTTx ir LAN linijos.

Iš 16 pav. matyti, kad Interneto prieigos paslaugomis besinaudojančių abonentų, kuriems interneto prieiga suteikiama metalinėmis vytos poros linijomis bei LAN linijomis, skaičius nuolat mažėja, o abonentų, Interneto prieigos paslaugas gaunančių FTTx linijomis skaičius nuolat auga. Tai rodo, kad pastarasis prieigos būdas tampa vis svarbesnis, teikiant Mažmenines paslaugas fiksuotoje vietoje. Metalinės vytos poros linijos, naudojant DSL technologiją, ilgą laiką buvęs pagrindinis Mažmeninių paslaugų (Interneto prieigos paslaugų) fiksuotoje vietoje teikimo būdas, 2009 m. vietą užleido šviesolaidinėms ryšio linijoms (FTTx). 2010 m. pabaigoje šviesolaidinėmis ryšio linijomis Interneto prieigos paslaugas gavo jau 46,7 proc. Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų, o 2011 m. I pusmečio pabaigoje – 49 proc., t.y. beveik pusė visų Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų. Bendras metalinėmis vytos poros linijomis, naudojant DSL technologiją, Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų skaičius 2010 m., palyginti su 2009 m., Lietuvos Respublikoje sumažėjo 6,4 proc., o per 2011 m. I pusmetį – dar 3,3 proc. ir siekė 206,2 tūkst. Tai sudarė 30,8 proc. visų Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų.

TEO LT, AB, sparčiausiai šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklą vystantis operatorius (žr. 7 pav.) ir toliau Interneto prieigos paslaugų teikimą, naudojant DSL technologiją, keitė šviesolaidinio ryšio prieiga. Kiti vietinių tinklų teikėjai Tiriamuoju laikotarpiu LAN linijas taip pat keitė UTP ir STP linijomis FTTB atveju. Taip pat kabelinių linijų teikėjai nebeplėtė kabelinių linijų tinklų, o naujiems abonentams Interneto prieigos paslaugas teikia jau naujomis technologijomis – šviesolaidinėmis ryšio linijomis (žr. taip pat 3 lentelę, iš kurios matyti, kad kabelinės televizijos operatoriai teikia Interneto prieigos paslaugas ir šviesolaidinėmis ryšio linijomis). Tai papildomai paaiškina, kodėl šviesolaidinėmis ryšio linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų dalis sparčiai didėja, o LAN ir kabelinėmis linijomis teikiamos Interneto prieigos paslaugų dalis traukiasi.

17 paveiksle yra pavaizduota TEO LT, AB, naudotų būdų Interneto prieigos paslaugoms teikti pokyčiai 2008-2011 m.



17 pav. TEO LT, AB abonentų, gaunančių Interneto prieigos paslaugas skirtingais būdais, skaičiaus pokyčiai 2008-2011 m.

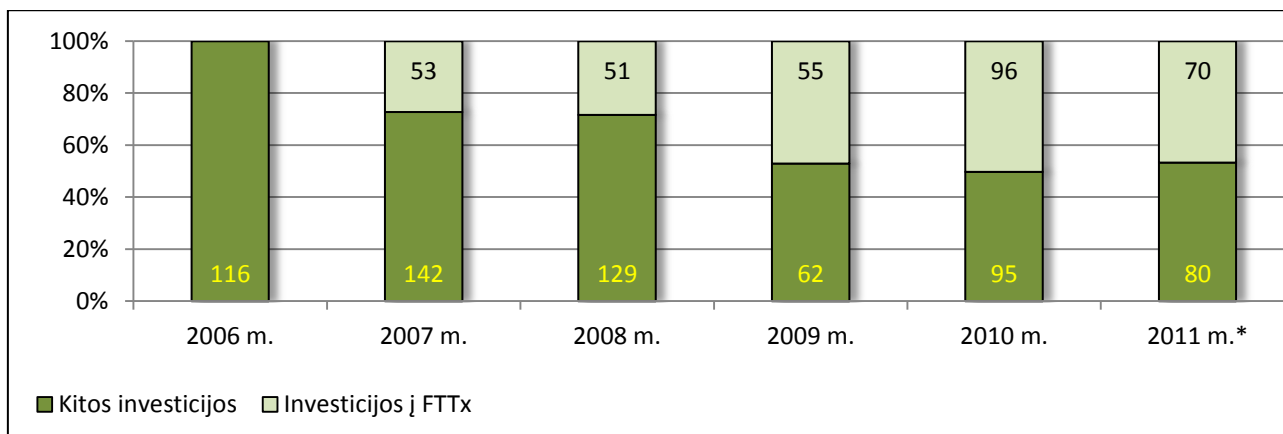
Šaltinis: RRT.

Iš 17 paveikslo matyti, kad kasmet šviesolaidinėmis ryšio linijomis Interneto prieigos paslaugas iš TEO LT, AB gaunančių abonentų dalis vis didėja. 2011 m. I pusm. pabaigoje 33,4 proc. (trečdalis) TEO LT, AB, plačiajuosčio ryšio prieigos abonentų prie interneto jungėsi per šviesolaidinio ryšio prieigą (119,3 tūkst. abonentų). Atitinkamai abonentų, gaunančių Interneto prieigos paslaugas metalinėmis vytos poros linijomis naudojant DSL technologiją kasmet mažėja: 2010 m. šie abonentai sudarė 67,5 proc. visų TEO LT, AB abonentų (211,6 tūkst.), o 2011 m. I pusmečio pabaigoje jų dalis sumažėjo iki 57,4 proc. (204,9 tūkst. abonentų). Vertinant tendencijas pagal naujausius duomenis (2011 m. II pusm.), matyti, kad Interneto prieigos paslaugų abonentų, prisijungusių DSL technologija, ir toliau mažėja – 2011 m. II pusmečio pabaigoje jų buvo 52,8 proc. visų TEO LT, AB Interneto prieigos paslaugų abonentų, o šias paslaugas gaunančių šviesolaidinėmis ryšio linijomis abonentų 2011 m. II pusm. buvo beveik 38 proc.

TEO LT, AB, sparčiausiai savo šviesolaidinio ryšio prieigos tinklą vystantis operatorius, jau keletą metų informuoja apie šviesolaidinio ryšio prieigos tinklo plėtrą ir sėkmingą jos vykdymą. Bendrovės teigimu, jos šviesolaidinėmis ryšio linijomis teikiamomis Interneto prieigos paslaugomis gali naudotis maždaug pusė šalies gyventojų – 570 tūkst. namų ūkių (naudojasi daugiau kaip 100 tūkst. abonentų)³⁶. Bendrovė 2011 m. informavo, kad 2011 m. TEO LT, AB investicijos į penkiasdešimtyje Lietuvos miestų plėtojamą šviesolaidinio ryšio prieigos tinklą sudarys daugiau nei 70 mln. litų. Bendros investicijos į ketverius metus plėtojamą naujosios kartos šviesolaidinio ryšio prieigos tinklą 2011 metų pabaigoje viršys 325 mln. litų³⁷ (žr. 18 pav.).

³⁶ http://www.teo.lt/sites/default/files/teo_pasaulis/TeoPasaulis58j.pdf

³⁷ <http://www.teo.lt/press-archive/2011/2531>



*Planuojamos investicijos

18 pav. TEO LT, AB investicijos į šviesolaidinio ryšio prieigos tinklus bendrose investicijose, mln. Lt., 2006 m. – 2011 m.

Šaltinis: www.teo.lt³⁸

Pateikta informacija rodo, kad vienas iš TEO LT, AB investicijų ir plėtros prioritetų – šviesolaidinio ryšio prieigos tinklo plėtra. Iš bendrovės viešų pareiškimų aišku, kad ir toliau ji investuos į šių tinklų plėtrą. Dėl to artimiausioje ateityje didės ir pačios bendrovės Interneto prieigos paslaugų, teikiamų šviesolaidinėmis ryšio linijomis, dalis visose jos teikiamose Mažmeninėse paslaugose, ir didės TEO LT, AB abonentų, prisijungusių prie interneto šviesolaidinėmis ryšio linijomis, dalis visų Interneto prieigos paslaugų teikėjų atžvilgiu (žr. 7 pav.). Atitinkamai, didėja ir šios bendrovės sau teikiamų DPP atitinkančių paslaugų apimtis, kuri, sprendžiant pagal vystymosi tendencijas, netolimoje ateityje susilygins su DSL technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų apimtimi (žr. 17 pav.). Didėjantis miestų, kuriuose Interneto prieigos paslaugos yra teikiamos FTTx, skaičius rodo, kad šių linijų tinklas dengia didelę dalį Lietuvos Respublikos teritorijos.

Potencialiems Mažmeninių paslaugų teikėjams, neturintiems savo tinklo, tačiau norintiems pradėti ar šiuo metu DPP pagrindu jau teikiantiems Mažmenines paslaugas, dėl mažėjančio metalinių vytytų poros linijų skaičiaus, artimiausiu metu taptų aktuali galimybė gauti DPP, teikiamą Ethernet technologija, naudojama FTTx linijų atveju. Tą patvirtina ir ankstesniuose Ataskaitos skyriuose (Ataskaitos 2.2.1, 2.2.2.2 skyriai) išdėstyti argumentai, parodantys, kad Mažmeninių paslaugų (Interneto prieigos paslaugų) teikėjai šias paslaugas teikia skirtingais būdais ir technologijomis, ir šioms paslaugoms taiko vienodą kainodarą mažmeninėje rinkoje; remiantis tuo, taip pat buvo išanalizuotas ir sau teikiamų DPP paslaugų pakeičiamumas iš paklausos pusės, ir parodyta, kad operatorių atžvilgiu įvairiomis technologijomis sau teikiamos DPP paslaugos laikytinos pakaitalais. Remiantis ankstesniuose Ataskaitos skyriuose pateikta analize ir šiame Ataskaitos skyriuje pateiktais duomenimis apie šviesolaidinio ryšio prieigos tinklo vystymosi perspektyvas bei apie metalinių vytytų poros linijų tinklo mažėjimo tendencijas, darytina išvada, kad šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklui keičiant metalinių vytytų poros linijų tinklą egzistuoja ir DPP prie šiais tinklais teikiamo duomenų srauto, reikalingo Mažmeninėms paslaugoms sukurti ir teikti, pakeičiamumas iš pasiūlos pusės.

Kabelinės linijos. DPP rinkos tyrimo metu buvo daroma prielaida, kad DPP, teikiamai metalinėmis vytytų poros linijomis DSL technologija, alternatyvi technologija Lietuvos Respublikos teritorijoje galėtų būti DPP, teikiama kabelinėmis linijomis Docsis technologija. Interneto prieiga per kabelinės televizijos tinklą gali naudotis bet kuris prisijungimą prie

³⁸ http://www.teo.lt/teo_verslo_straipsniai/2011-04/2743

http://www.teo.lt/sites/default/files/APIE_TEO/Klientu_aparnavimas/TEO_verslui/2010/TEOVerslui_Nr.6_%2826%29.pdf

http://www.teo.lt/sites/default/files/APIE_TEO/Investuotojams/Rezultatai/2010_rezultatai_VAS.pdf

<http://www.teo.lt/press/3656>

kabelinės televizijos tinklo turintis abonentas. Tokia paslauga siūloma nekilnojamo turto objektuose, kur jau yra nutiestas kabelinės televizijos tinklas, pritaikytas interneto duomenų srautui perduoti (Interneto prieigos paslaugoms teikti), t.y. paprastai daugiabučiuose ir individualiuose namuose (99 proc. visų abonentų, Interneto prieigos paslaugas gaunančių kabelinėmis linijomis, yra vartotojai, fiziniai asmenys). Nors Lietuvos teritorija geografinė prasme tokiais tinklais padengta labai fragmentuotai, galutiniai paslaugų gavėjai visuose Lietuvos didesniuose ir vidutiniuose miestuose gali naudotis Interneto prieigos paslaugomis pirkdami šias paslaugas iš kabelinės televizijos tinklų operatorių.

Tiriamąjį laikotarpį pabaigoje Lietuvoje Interneto prieigos paslaugas kabelinėmis linijomis teikė 23 operatoriai. Vieno iš operatorių šiuo būdu teikiamų Interneto prieigos paslaugų dalis sudaro 37 proc. (Tiriamuoju laikotarpiu tai buvo Vilniuje veikusi UAB „Vinita“), kitų operatorių dalys visų kabelinėmis linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų segmente buvo mažesnės (17 proc., 12 proc. ir smulkesnės). Kaip matyti 16 pav., Interneto prieigos paslaugų, teikiamų kabelinėmis linijomis, mastas aiškiai mažėja. Nuo 2006 m. iki 2011 m. I pusr. šiuo būdu paslaugas gaunančių abonentų sumažėjo 28 proc. (2006 m. jų buvo 65,7 tūkst., o 2011 m. I pusr. – 47,2 tūkst.). 2011 m. I pusr. abonentų, gaunančių Interneto prieigos paslaugas kabelinėmis linijomis, dalis nuo visų Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje abonentų skaičiaus sudarė tik 6,8 proc. Kaip jau minėta aukščiau, viena iš svarbiausių to priežasčių – kabelinių televizijų operatoriai, siekdami pritraukti naujų vartotojų, nebeplėtė kabelinių linijų tinklų, o pradėjo siūlyti Mažmenines paslaugas FTTx linijomis. Tai patvirtina ir faktas, kad dauguma operatorių Interneto prieigos paslaugas siūlo abiem technologijomis: ir Docsis (kabelinėmis linijomis), ir Ethernet (FTTx) (žr. 3 lentelę). Be to, RRT duomenimis, 2011 m. I pusmetį beveik 81 proc. kabelinės televizijos operatorių pajamų, gautų iš Interneto prieigos paslaugų, sudarė pajamos iš FTTx ir LAN linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų, ir tik 19 proc. – kabelinėmis linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų (kas Tiriamojo laikotarpio pabaigoje sudarė tik 3,8 proc. visų pajamų, gautų iš Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje).

Taip pat atkreiptinas dėmesys, kad didelė dalis kabelinėmis linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų teikiamos žemesne greitaveika nei absoliuti dauguma Interneto prieigos paslaugų. Beveik 64 proc. kabelinėmis linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų teikiamos iki 2 Mb/s greitaveika. Tai palygintina su Ataskaitos 2.2.1. skyriuje pateiktais duomenimis (žr. 10 pav.) rodančiais, kad net 84,6 proc. Interneto prieigos paslaugų abonentų 2011 m. I pusr. gavo didesnės nei 2 Mb/s greitaveikos paslaugas. Nors pagal funkcionalumą Interneto prieigos paslaugos, teikiamos kabelinėmis linijomis, yra pakeičiamos su kitomis linijomis teikiamomis Interneto prieigos paslaugomis, tačiau galutiniai paslaugų gavėjai paprastai sunkiai atsisako geresnės kokybės paslaugų (didesnės greitaveikos interneto) ir nelinkę keisti jų žemesnės kokybės paslaugomis, ypač kai Mažmeninių paslaugų (Interneto prieigos paslaugų) kainos yra labai panašios (žr. 3 lentelę).

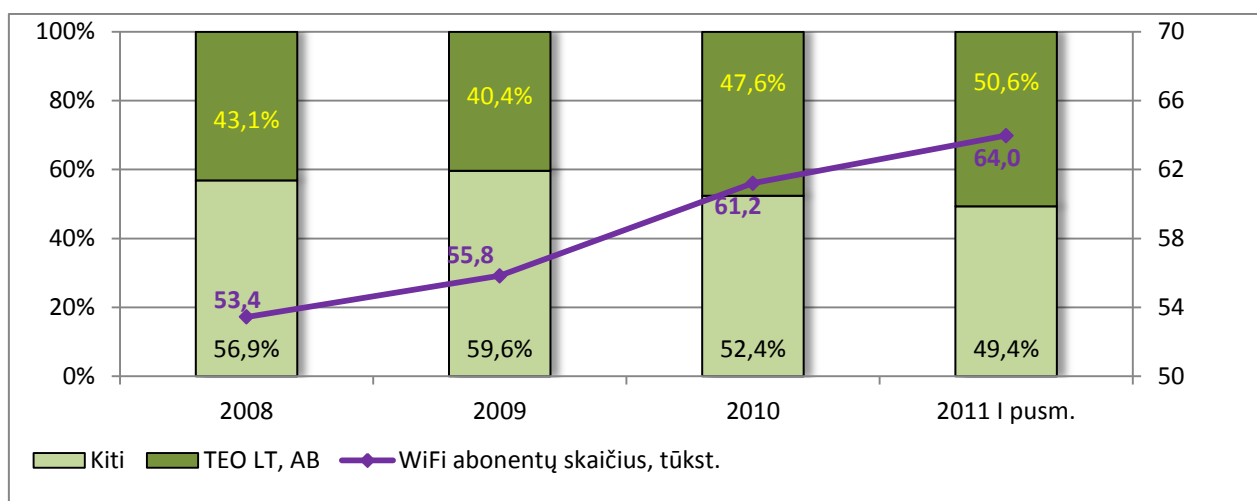
Nagrinėjant pasiūlos pakeičiamumą didmeninėje rinkoje taip pat atkreiptinas dėmesys, kad kabelinės televizijos tinklai Lietuvos teritorijoje išsidėstę labai fragmentuotai. Kiekvienas kabelinės televizijos tinklo operatorius turi nuosavą kabelinės televizijos tinklą, kurio geografinis teritorijos padengimas skiriasi priklausomai nuo operatoriaus finansinių, techninių ir kitų galimybių. Kabelinės televizijos tinklai nėra pritaikyti teikti DPP paslaugą kitiems asmenims nei technologine, nei pajėgumų prasme. Kiekvienas kabelinės televizijos operatorius, teikiantis Interneto prieigos paslaugas kabelinėmis linijomis, turi tik tam tikrą skaičių abonentų (kurių dalis, kaip aprašyta aukščiau, bendrame Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičiuje nuolat mažėja), ir tam skaičiui pritaikytą kabelinės televizijos tinklo pajėgumą, kas reiškia, kad kabelinės televizijos tinklo pritaikymas teikti DPP reikalautų žymių investicijų ir tinklo pertvarkymo. Taigi, nors techniniu požiūriu DPP, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis, FTTx ir LAN linijomis bei kabelinėmis linijomis, paslaugos technologine prasme laikytinos pakeičiamomis ir teoriškai egzistuoja galimybė teikti DPP paslaugas kabelinių linijų pagrindu,

praktiškai negali būti sukurtos sąlygos kitiems asmenims ekonomiškai efektyviai teikti Interneto prieigos paslaugas galutiniams paslaugų gavėjams.

Atsižvelgiant į tai, kad kabelinės televizijos tinklų pritaikymas DPP paslaugos teikimui reikštų žymias investicijas, taip pat atsižvelgiant į tai prognozuojamą kabelinėmis linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų segmento mažėjimą dėl šviesolaidinių ryšio linijų (FTTx ir LAN linijų) tinklų plėtros (o tai reiškia, kad kabelinės televizijos tinklo pertvarkymas pritaikant jį teikti DPP kitiems asmenims taptų dar sunkiau įgyvendinamas), darytina išvada, kad Tiriamuoju laikotarpiu kabelinės linijos negalėjo būti panaudotos kitų asmenų, t.y. asmenų, neteikiančių viešojo ryšio tinklo, Mažmeninėms paslaugoms rinkoje sukurti visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, t.y. pakeičiamumo iš pasiūlos pusės su metalinėmis vytos poros linijomis ir šviesolaidinėmis ryšio linijomis nebuvo. Įvertinant šio segmento vystymosi tendencijas darytina išvada, kad ir ateityje pakeičiamumas iš pasiūlos pusės neatsiras.

Radijo ryšio linijos (WiFi ir WiMax technologija).

WiFi technologija Mažmeninės paslaugos teikiamos per viešosios prieigos taškus (angl. *hot spot*) prisijungiant prie kompiuterių tinklo. WiFi technologija teikiamų Mažmeninių paslaugų mastas nėra didelis. Šia technologija teikiamų Interneto prieigos paslaugų abonentų skaičius pastaraisiais metais šiek tiek augo: 2009 m. jie sudarė 5,2 proc. visų Interneto prieigos paslaugų abonentų, 2010 m. ir 2011 m. I pusmetį – 6,9 proc. Toliau 19 paveiksle pateikiamas Interneto prieigos paslaugų, teikiamų naudojant WiFi technologiją, abonentų skaičiaus dinamika 2008-2011 m. I pusmečiu.



19 pav. Interneto prieigos paslaugų, teikiamų naudojant WiFi technologiją, abonentų skaičiaus dinamika 2008-2011 m. I pusmetį.

Šaltinis: RRT

Didžiausias Interneto prieigos paslaugų, teikiamų naudojant WiFi technologiją, teikėjas yra istorinis operatorius TEO LT, AB. TEO LT, AB abonentų dalis nuo visų WiFi technologija Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų padidėjo nuo 43,1 proc. 2008 m. (23 tūkst. abonentų) iki 50,6 proc. 2011 m. I pusmetį (32,4 tūkst.). Antras didžiausias WiFi technologija Interneto prieigos paslaugas teikiantis teikėjas yra AB „Lietuvos radijo ir televizijos centras“. 2011 m. I pusm. turėjęs 35,5 proc. visų WiFi technologija Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų (22,7 tūkst. abonentų).

WiMax technologija Interneto prieigos paslaugas Tiriamojo laikotarpio pabaigoje teikė du operatoriai. Šia technologija Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų dalis nuo visų Interneto prieigos paslaugas fiksuotoje vietoje gaunančių abonentų sudarė tik 3,8 proc.

Nei vienas operatorius neteikė DPP paslaugų radijo ryšio linijomis naudojant WiFi ir (arba) WiMax technologijas ir neketino pradėti teikti. Taip pat nė vienas operatorius neįvardijo WiFi ir (arba) WiMax technologijos, kaip potencialios alternatyvos laidinėms DPP. Nors viešųjų

Interneto prieigos taškų skaičius ir tinklas plečiasi (TEO LT, AB teigimu, Lietuvoje jau yra 4000 belaidžio interneto WiFi zonų³⁹), tačiau viešieji prieigos taškai dažniausiai išsidėstę tik miestų centruose, tačiau net ir miestų teritorijų nedengia išties; nėra ir Lietuvos Respublikos teritorijos padengiamumo. Interneto prieigos paslaugų, teikiamų WiFi technologija, apimtys pamažu auga (nuo 2008 m. iki 2011 m. vidurio abonentų skaičius kasmet augo vidutiniškai po 6 proc.), tačiau kol kas šia technologija Interneto prieigos paslaugas gaunančių abonentų skaičius nėra didelis. Taip pat skelbiama, kad Lietuvoje yra 400 WiMax bazinių stočių⁴⁰.

Lietuvos Respublikos teritorijoje DPP paslaugos naudojant WiFi ir (arba) WiMax technologiją sukūrimas bei technologinės bazės sukūrimas, siekiant pasinaudoti tokiomis paslaugomis, reikalauja reikšmingų investicijų į ilgalaikį materialų turtą, kuris būtų skirtas belaidžio tinklo praplėtimui, susijusiam su naujų bazinių stočių diegimu, bei jo pritaikymui didmeninėms plačiajuosčio ryšio prieigos paslaugoms kurti. Nepatirdami žymių papildomų išlaidų, daugiausia susijusių su specialios įrangos pirkimais ir fiziniu belaidžio tinklo sukūrimu, potencialūs DPP paslaugos gavėjai negalėtų pasinaudoti šiuo metu rinkoje esančiais potencialiais radijo ryšio linijų DPP taškais (žr. 14 pav.) Mažmeninėms paslaugoms (Interneto prieigos paslaugoms) visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje teikti. Net jei fizinis belaidis tinklas būtų sukurtas, teikti DPP šiais tinklais (tiek WiFi, tiek ir WiMax technologijomis) būtų neefektyvu dėl bendro ribotų duomenų srauto perdavimo pajėgumų naudojimo: kiekvienas DPP gavėjas bazinėje stotyje naudotų tuos pačius duomenų srauto pralaidumo išteklius, dėl ko kiekvieno iš DPP gavėjų teikiamos Mažmeninės paslaugos kokybė ženkliai kristų. Iš to, kas išdėstyta, darytina išvada, kad DPP, teikiamos radijo ryšio linijomis, pakeičiamumo iš pasiūlos pusės su DPP, teikiama metalinėmis vytos poros linijomis naudojant DSL technologiją, ir su DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis naudojant Ethernet technologiją nebuvo.

Išvada. Iš to, kas išdėstyta, darytina išvada, kad Tiriamuoju laikotarpiu DPP paslaugos, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis naudojant DSL technologiją, pakeičiamumas iš pasiūlos pusės buvo su DPP paslauga, teikiama FTTx ir LAN linijomis naudojant Ethernet technologiją, o pakeičiamumo DPP paslauga, teikiama kabelinėmis linijomis naudojant Docsis technologiją, ir DPP paslauga, teikiama radijo ryšio linijomis, naudojant WiFi ir WiMax technologiją, iš pasiūlos pusės nebuvo.

2.2.3. Geografinė aprėptis

Vadovaujantis Taisyklių 15 punktu, atitinkamos rinkos geografinė aprėptis yra geografinė teritorija, kurioje atitinkami operatoriai dalyvauja atitinkamų produktų (paslaugų) pasiūloje bei paklausoje, kurioje konkurencijos sąlygos yra panašios ar pakankamai homogeniškos ir kuri gali būti atskirta nuo kaimyninių teritorijų, kuriose vyraujančios konkurencijos sąlygos yra pastebimai skirtingos.

Kaip apibrėžta Didelės įtakos nustatymo rinkoje gairių 59 punkte, elektroninių ryšių sektoriuje geografinė atitinkamos rinkos aprėptis nustatoma, pagal du kriterijus: 1) tinklo aprėpiama teritorija; 2) teisiniais ar kitais reguliavimo instrumentais.

Vadovaudamasi šiais kriterijais ir atsižvelgiant į tai, kad DPP paslaugos, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis ir FTTx ir LAN linijomis yra pakeičiamos tarpusavyje iš paklausos ir pasiūlos pusės (žr. Ataskaitos 2.2.2.2 ir 2.2.2.3 skyrius), RRT nustato, kad Lietuvos Respublikoje DPP rinkos geografinė teritorija atitinka bendrą DPP paslaugų, teikiamų metalinėmis vytos poros linijomis ir FTTx ir LAN linijomis aprėpiamą teritoriją. RRT duomenimis, TEO LT, AB teikiamų DPP paslaugų, teikiamų metalinėmis vytos poros linijomis, paplitimas aprėpia visą Lietuvos Respublikos teritoriją. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje DPP paslaugos, teikiamos FTTx ir LAN linijų tinklais, daugiausia buvo teikiamos Lietuvos miestuose, tačiau atsižvelgiant į TEO LT, AB planus plėsti šviesolaidinių ryšio linijų tinklus⁴¹ ir

³⁹ <http://www.teo.lt/node/2553>

⁴⁰ <http://www.balsas.lt/naujiena/534861/siomet-lietuvoje-veiks-400-wimax-baziniu-stociu>

⁴¹ Žr. 38 išnašą.

ties bendrą TEO LT, AB, tiek kitų operatorių teikiamų šviesolaidinių ryšio linijų skaičiaus augimą rinkoje⁴², darytina išvada, kad šie tinklai sparčiai plėsis. Nepaisant to, kad LAN linijos nėra plačiai paplitę ir LAN linijų skaičius išlaiko mažėjimo tendenciją, LAN linijų skaičiaus mažėjimas (taigi ir šiomis linijomis sau teikiamų DPP paslaugų apimtys mažėjimas) siejamas su UTP ir STP linijų FTTB atveju skaičiaus augimu. Atsižvelgiant į tai, Rinkos geografinė aprėptis nemažės dėl DPP sau teikiamų paslaugų LAN linijomis apimtys mažėjimo.

Išvada. Rinkos geografinė aprėptis yra visa Lietuvos Respublikos teritorija.

Atsižvelgdama į Ataskaitos II skyriuje atliktą analizę, RRT nustato:

1. DPP pradinė paslauga – operatoriaus, teikiančio viešąjį ryšių tinklą, kurio taškai yra fiksuoti erdvėje, nefizinės ar virtualiosios tinklo prieigos, įskaitant prieigą prie skaitmeninio duomenų srauto, suteikimas Mažmeninėms paslaugoms teikti. DPP yra didmeninis produktas, sudarytas iš: 1) skaitmeninio duomenų srauto perdavimo abiem kryptimis naudojant Prieigos tinklą; 2) skaitmeninio duomenų srauto perdavimo abiem kryptimis naudojant Pagrindinį tinklą ir 3) susijusių priemonių, reikalingų skaitmeninio duomenų srauto perdavimui abiem kryptimis Prieigos tinklu ir Pagrindiniu tinklu.
2. Operatorius, norėdamas teikti Mažmenines paslaugas, arba turėtų pirkti DPP paslaugą iš kito operatoriaus, arba tiesti nuosavą metalinę vytos poros liniją ir (arba) FTTx ir LAN liniją, ir ja pats sau teikti DPP atitinkančią paslaugą.
3. Tiriamuoju laikotarpiu DPP paslaugos buvo teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis naudojant DSL technologiją (sau ir kitiems) ir FTTx ir LAN linijomis naudojant Ethernet technologiją (tik sau patiems).
4. DPP rinka apibrėžiama, kaip DPP paslaugų, teikiamų visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, rinka.

⁴² Žr. 5 pav. ir

3. KONKURENCIJOS VEIKSMINGUMO TYRIMAS

3.1. KONKURENCIJOS VEIKSMINGUMO VERTINIMO KRITERIJAI

Kaip buvo išanalizuota II skyriuje, DPP paslaugų rinkoje veikia keletas operatorių, iš kurių tik vienas teikia DPP paslaugas kitiems komerciniu pagrindu. Tolimesnės analizės tikslas – nustatyti, kokia yra DPP paslaugų rinkos struktūra, ir ar yra efektyvi konkurencija nagrinėjamoje rinkoje. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairėse Europos Komisija įvardijo keletą kriterijų, kuriais remiantis gali būti nustatyta, ar dominuojantis ūkio subjektas neturi didelės įtakos rinkoje, ir/ar konkurencija atitinkamoje rinkoje yra veiksminga (Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 78 p.). Remiantis jais bei Taisyklėmis, išskirtini šie kriterijai, kuriais remiantis bus atliekama tolimesnė analizė:

- 1) rinkos struktūra;
- 2) vertikalios susijusios paslaugos;
- 3) įėjimo į rinką barjerai;
- 4) kompensuojanti pirkimo galia (pirkėjo derybinė galia);
- 5) potenciali konkurencija.

Konkurencijos veiksmingumo analizė atliekama atsižvelgiant į tai, kad, kaip jau minėta Ataskaitos 2.1. skyriuje, DPP paslaugų teikimo pagrindas yra Prieigos tinklas. Vadinasi, naujas rinkos dalyvis gali įeiti į DPP rinką tik jei turi, per tam tikrą laikotarpį gali nutiesti ar kitu būdu gauti (pvz., išsinuomoti) prieigą prie pakankamai išvystyto teritorinio padengimo prasme Prieigos tinklo (metalinų vytos poros linijų ir (arba) FTTx ir LAN linijų). Esant galimybei gauti reikiamas Atsietos prieigos paslaugas⁴³ ir (arba) prieigos prie ryšių kabelių kanalų sistemos (RKKS)⁴⁴, ir (arba) nenaudojamos šviesolaidinių linijų skaidulos⁴⁵ (toliau prieiga prie ryšių kabelių kanalų sistemos (RKKS) ir prieiga prie šviesolaidinių linijų skaidulos – Prieiga prie kitos fizinės infrastruktūros) paslaugą, asmuo galėtų rinktis, ar jam taip pat pirkti ir DPP paslaugą, ar jis pats pageidautų statyti atitinkamą įrangą skaitmeniniam duomenų srautui perduoti abiem kryptimis. Tokiu atveju (esant nesudėtingai ir efektyviai galimybei gauti Atsietos prieigos ir Prieigos prie kitos infrastruktūros paslaugas) įėjimas į DPP rinką būtų ribojamas nežymiai, leistų asmenims tinkamai įvertinti strateginius sprendimus „pirkti ar statyti“ (angl. *build or buy*). Taip pat ir NKP Rekomendacijos preambulės 39 konstatuojamoji dalis nustato, kad NRI gali lanksčiau rengti DPP padėties ištaisymo priemones tais atvejais, kai yra įrodyta, kad funkcinė atskirtis ar panašios priemonės užtikrino visiškai vienodą NKP tinklų prieigą alternatyviems operatoriams ir didelę įtaką rinkoje turinčio operatoriaus mažmeninės rinkos padaliniui, ir kai pastarajam kyla pakankamai konkurencinių suvaržymų.

RRT, siekdama NKP Rekomendacijoje keliamo tvarios infrastruktūra grįstos konkurencijos skatinimo tikslo, ir skatindama NKP tinklų plėtrą, palengvinti ir išplėsti asmenų galimybes formuoti Prieigos tinklą (ir atitinkamai palengvinti galimybes pradėti veikti arba plėsti veiklą Mažmeninių paslaugų rinkose), 2011 m. birželio 16 d. RRT direktoriaus įsakymu Nr. 1V-

⁴³ Atsietos prieigos paslaugos apibrėžtos RRT direktoriaus 2011 birželio 16 d. įsakymu Nr. 1V-629 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje rinkoje“. Šias paslaugas sudaro didmeninės visiškai ir (arba) iš dalies atsietos prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos ir (arba) didmeninės visiškai atsietos prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio ir (arba) didmeninės visiškai atsietos prieigos prie vietinės UTP ir STP linijos, paslaugos.

⁴⁴ Ryšių kabelių kanalų sistema (angl. *ducts*) – elektroninių ryšių infrastruktūros dalis, sudaryta iš ryšių kabelių kanalų, vamzdžių, šulinių ir kitų įrenginių (šulinių liukų, dangčių, užraktų, ryšių kabelių atramų, gėmių, reguliavimo žiedų ir kt.), skirta ryšių kabeliams įverti ir (arba) išverti, sujungti, taisyti bei kitiems elektroninių ryšių įrenginiams įrengti ir jiems apsaugoti (Elektroninių ryšių įstatymo 3 str. 50 d.).

⁴⁵ Nenaudojama fizinė šviesolaidinių linijų skaidula (angl. *Dark Fiber*) – šviesolaidinės ryšio linijos skaidulos dalis, kuri nejungia abonento valdoje esančio tinklo galinio taško su tinklo pagrindiniais skirstomaisiais įrenginiais ar ekvivalentinėmis priemonėmis, tačiau yra nutiesta atkarpoje tarp šių taškų.

629 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje rinkoje“ (toliau – Įsakymas dėl Atsietos prieigos rinkos) TEO LT, AB pripažinus turinčia didelę įtaką Atsietos prieigos paslaugų rinkoje, buvo nustatyti prieigos suteikimo, nediskriminavimo, skaidrumo, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimai. Taigi, šie įpareigojimai buvo nustatyti tik pačioje DPP rinkos Tiriamojo laikotarpio pabaigoje (įpareigojimai nustatyti 2011 m. birželio 16 d., Tiriamojo laikotarpio pabaiga – 2011 m. birželio 30 d.).

Vykdydamas skaidrumo įpareigojimą, TEO LT, AB 2011 m. gruodžio 30 d. paskelbė „Didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos fiksuotoje vietoje paslaugų teikimo sutartį“ (toliau – Infrastruktūros prieigos pasiūlymas). Infrastruktūros prieigos pasiūlymas pradėjo galioti nuo 2012 m. sausio 1 d. Jame numatytos paslaugų teikimo techninės charakteristikos, sąlygos ir kainos. Tačiau dėl kol kas labai trumpai galiojančio Infrastruktūros prieigos pasiūlymo yra neįmanoma spręsti, ar pritaikytas reguliavimas yra efektyvus ir pasieks tikslą palengvinti asmenų įėjimą į Atsietos prieigos paslaugų rinką, ir, atitinkamai, sudarys asmenims pasirinkimo galimybę DPP rinkoje: arba kurti DPP prieigos tinklą, arba pirkti DPP paslaugą iš DPP paslaugos teikėjo. Todėl, kol nėra galimybės įrodyti, kad esamas Atsietos prieigos reguliavimas yra efektyvus ir sukuria asmenims galimybę nesudėtingai gauti reikiamas Atsietos prieigos paslaugas (įeiti į Atsietos prieigos paslaugų rinką ir atitinkamai į Mažmeninių paslaugų rinką), konkurencijos veiksmingumo kriterijai (rinkos struktūra, vertikaliai susijusios paslaugos, įėjimo į DPP paslaugų rinką barjerai, kompensuojanti pirkimo galia ir potenciali konkurencija) nagrinėtini atsižvelgiant į tai, kad skaitmeninis duomenų srautas negali būti perduodamas kitaip, kaip tik per atitinkamą pasyvią infrastruktūrą, t.y. Prieigos ir Pagrindinį tinklus, ir įvertinant fizinės infrastruktūros tiesimo ypatumus.

3.1.1. Rinkos struktūra

DPP paslaugų rinkos dydis matuojamas abonentų, gaunančių Mažmenines paslaugas, pagrįstas DPP, teikiama metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, arba DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, skaičiumi. Kaip buvo minėta aukščiau, daugiau kaip 90 proc. visų Mažmeninių paslaugų 2011 m. viduryje sudarė Interneto prieigos paslaugos. Kadangi Interneto protokolo televizija (toliau – IPTV) paslaugos teikiamos interneto tinklais, o IPTV ir Interneto prieigos paslaugų abonentai šioms paslaugoms gauti naudojami tais pačiais Prieigos tinklais, DPP paslaugų rinkai apskaičiuoti naudojami duomenys apie Interneto prieigos paslaugų gavėjus (abonentus).

2011 m. I pusm. pabaigoje DPP paslaugų rinką sudarė 556,3 tūkst. abonentų (žr. 5 lentelę). Interneto prieigos paslaugas, pagrįstas aukščiau nurodytomis technologijomis, teikė 84 operatoriai. 2011 m. I pusm. pabaigoje vienas iš operatorių, t. y. TEO LT, AB, 204,9 tūkst. abonentų Interneto prieigos paslaugas teikė metalinėmis vytos poros linijomis, 105,4 tūkst. – šviesolaidinėmis ryšio linijomis (FTTH atveju) ir 13,9 tūkst. UTP ir STP linijomis (FTTB atveju), kas sudarė 58,3 proc. visų abonentų, gaunančių Interneto prieigos paslaugas DPP rinkos pagrindu. Antras daugiausia linijų (31,3 tūkst. abonentų, paslaugas gaunančių šviesolaidinėmis ryšio linijomis (FTTH atveju)) turėjęs operatorius (UAB „Dokeda“) užėmė 5,6 proc. DPP rinkos.

5 lentelė. DPP rinkos struktūra pagal abonentų, gaunančių Interneto prieigos paslaugas, pagrįstas DPP rinkos technologijomis, skaičių.

| 2011 m. I pusm. | Visi operatoriai | | TEO LT, AB | |
|--|------------------|-------|------------|-------|
| | Abonentai | Proc. | Abonentai | Proc. |
| DPP rinkos dydis (abonentais) | 556 314 | 100% | 324 337 | 58,3% |
| Metalinėmis vytos poros linijomis teikiama DPP | 206 204 | 37,1% | 204 959 | 99,4% |

| | | | | |
|---|---------|-------|---------|------|
| Šviesolaidinėmis ryšio linijomis FTTH atveju teikiama DPP | 106 455 | 19,1% | 105 393 | 99% |
| UTP ir STP linijomis FTTB ir LAN atvejais teikiama DPP | 243 655 | 43,8% | 13 985 | 5,7% |

Šaltinis: RRT.

Atsižvelgiant į TEO LT, AB plėtros tendencijas (žr. 17 pav.) bei į skelbtus pranešimus apie 2011 m. planuojamas investicijas į šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklus (žr. 18 pav. 2.2.2.3 Ataskaitos skyriuje), darytina išvada, kad TEO LT, AB užimama DPP rinkos dalis turi tendenciją augti.

Didelės įtakos nustatymo rinkoje gairių 75 punkte nurodoma, kad itin didelės rinkos dalys – viršijančios 50 proc., gali būti tiesioginis dominuojančios padėties rinkoje įrodymas. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo (Žin., 1999, Nr. 30–856; 2009, Nr. 121–5195) 3 straipsnio 2 dalis apibrėžia 40 proc. rinkos dalies ribą dominavimui nustatyti, kurią pasiekus laikoma, kad operatorius užima dominuojančią padėtį atitinkamoje rinkoje, jeigu neįrodoma priešingai. RRT nustatė, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB DPP rinkos dalis sudarė 58,3 proc. Kiti 84 operatoriai (žr. Ataskaitos 4 priedą) dalinosi 41,7 proc. DPP rinkos dalį. Kadangi antras po TEO LT, AB didžiausias DPP rinkos dalyvis užėmė tik 5,6 proc. rinkos, kitų 84 DPP rinkos dalyvių atžvilgiu konkurencijos veiksmingumo tyrimas nebus atliekamas.

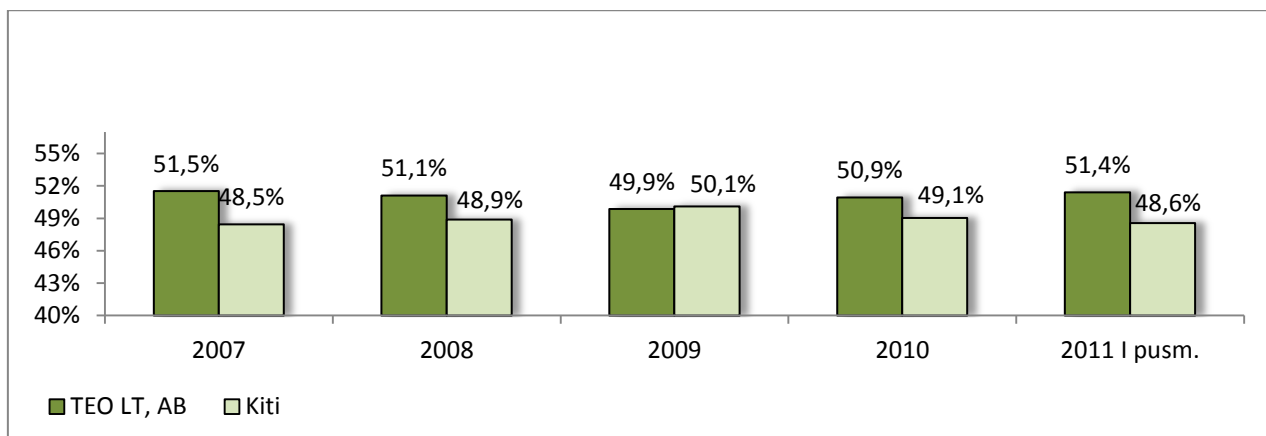
Išvada. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė 58,3 proc. DPP rinkos ir dominavo DPP rinkoje.

3.1.2. Vertikaliai susijusios paslaugos

DPP rinkos kitimą ir vystymąsi lemia rinkoje veikiančių operatorių komercinė motyvacija atitinkamose mažmeninėse rinkose, o taip pat šių operatorių motyvacija, apsisprendžianti, kokį DPP paslaugos būdą pasirinkti formuojant prieigos tinklą, kuriuo bus teikiamos Mažmeninės paslaugos. Šiame Ataskaitos skyriuje nagrinėjama, kaip DPP paslaugų rinka yra susijusi su Mažmeninėmis paslaugomis, Atsietos prieigos paslaugomis ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugomis.

Vertikaliai susijusios DPP ir Mažmeninės paslaugos. DPP paslaugos teikimo pagrindas yra prieigos prie galutinio paslaugų gavėjo tinklas (Prieigos tinklas), t.y. DPP paslaugos, kaip ir Mažmeninės paslaugos, neįmanoma teikti, neturint Prieigos tinklo. Remiantis šiuo faktu, daroma išvada, kad patekimo į rinką mechanizmai yra riboti: išskyrus operatorius turinčius Prieigos tinklą, įėjimas į DPP rinką įmanomas tik tuo atveju, jei naujajam rinkos dalyviui yra leidžiama naudotis kito operatoriaus Prieigos tinklo infrastruktūra.

Tiriamuoju laikotarpiu Lietuvos Respublikos teritorijoje DPP paslauga metalinėmis vytos poros linijomis (DSL technologija) buvo teikta tiek sau, tiek kitiems operatoriams, teikiantiems Mažmenines paslaugas. DPP paslaugas FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija operatoriai teikė tik sau, t. y. teikdami Mažmenines paslaugas savo abonentams. Be tiek sau, tiek kitiems operatoriams teikiamų DPP paslaugų būtų neįmanoma teikti Mažmeninių paslaugų, todėl DPP paslaugos laikytinos vertikalčiai aukštyn (angl. *upstream*) susijusiomis su Mažmeninėmis paslaugomis.

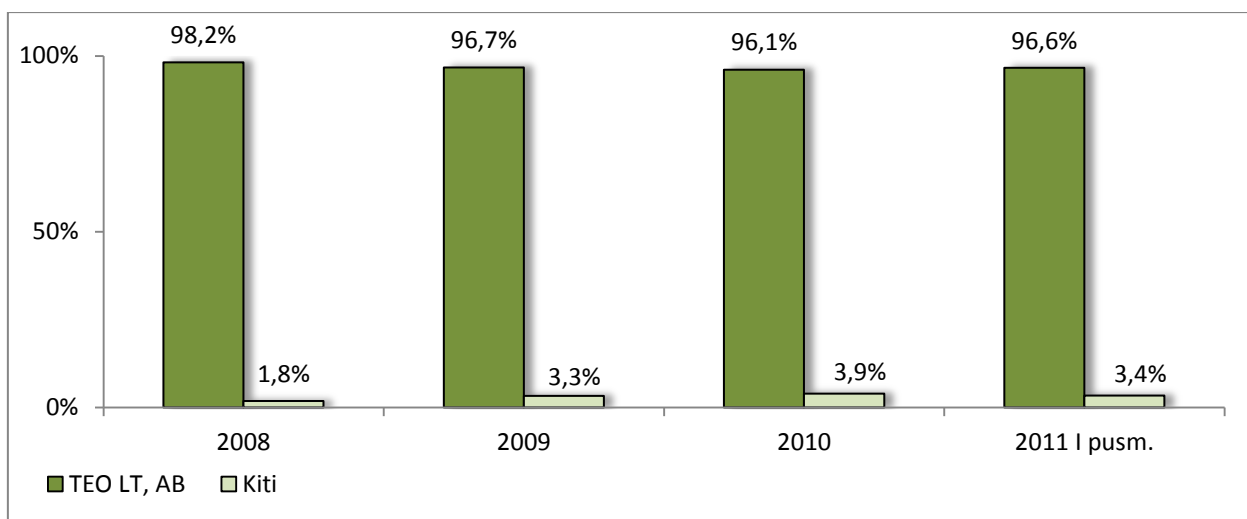


20 pav. TEO LT, AB ir kitų operatorių, teikusių Interneto prieigos paslaugas fiksuotoje vietoje, rinkos dalių pagal abonentų skaičių dinamika, proc., 2007 m. – 2010 m. ir 2011 m. I pusm.

Šaltinis: RRT

Tiriamąjį laikotarpį pabaigoje TEO LT, AB turėjo 53,4 proc. visos Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje rinkos (žr. 20 pav.). 20 paveiksle matyti, kad iki 2009 m. TEO LT, AB Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje rinkos užimama dalis buvo apie 51 proc., o nuo 2009 m. ji kasmet augo.

TEO LT, AB užima didelę dalį ir antrojo pagal dydį mažmeninių plačiajuosčio ryšio paslaugų segmento – IPTV paslaugų. IPTV paslaugų segmente (žr. 21 pav.), vertinant jį pagal abonentų skaičių, TEO LT, AB užimama dalis visais Tiriamojo laikotarpio metais viršijo 96 proc., 2011 m. I pusm. pabaigoje buvo lygi 96,6 proc. TEO LT, AB užimamos IPTV segmento dalies kitimas nuo 2008 m., nėra žymus, kaip ir alternatyvių operatorių, teikusių IPTV, rinkos dalies kitimas – nuo 0,5 proc. iki 1,5 proc.



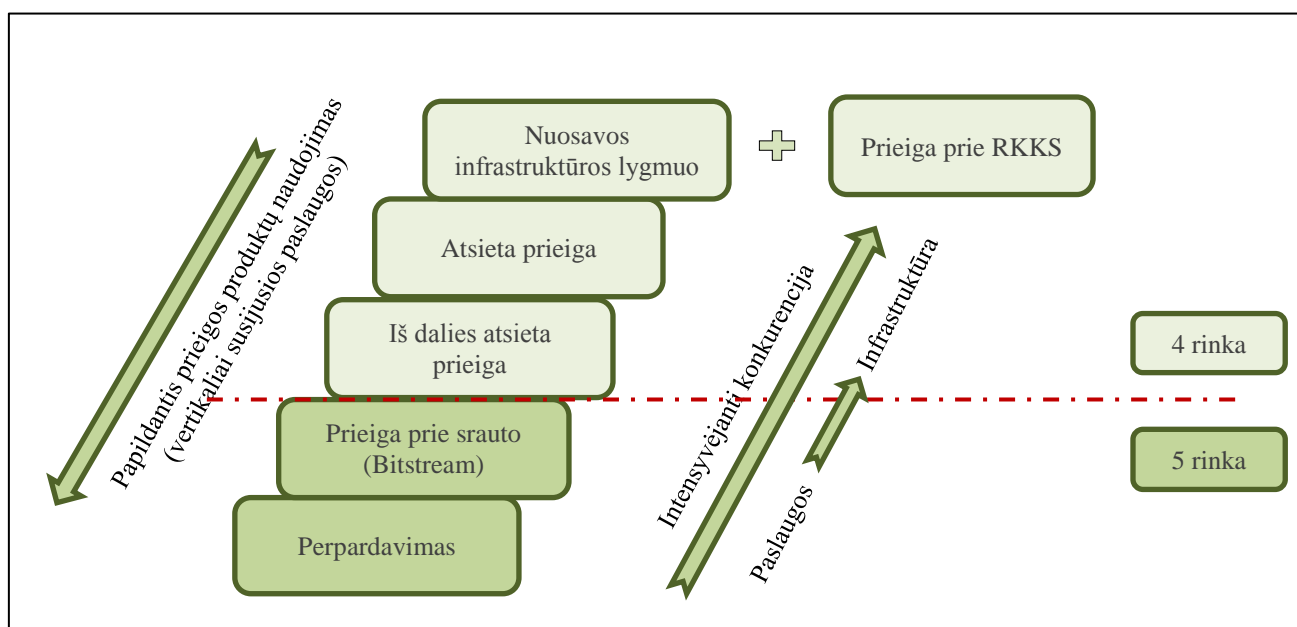
21 pav. TEO LT, AB ir kitų operatorių, teikusių IPTV paslaugas, turimų IPTV paslaugų segmento dalių pagal abonentų skaičių dinamika, proc. 2008 m. – 2010 m. ir 2011 m. I pusm.

Šaltinis: RRT

DPP paslaugų ir Mažmeninių paslaugų vertikalus sąsajumas bei TEO LT, AB dominavimas šiose vertikaliai susijusių paslaugų rinkose, suteikia TEO LT, AB pranašumą kitų operatorių, teikiančių ar ketinančių teikti Mažmenines paslaugas, atžvilgiu ir sudaro nevienodas konkurencines sąlygas veikti tiek DPP rinkoje, tiek Mažmeninių paslaugų rinkose. TEO LT, AB, būdama didžiausia Mažmeninių paslaugų teikėja Lietuvos Respublikoje, turi motyvų savo rinkos

dalies Mažmeninių paslaugų rinkoje išlaikymu ir (arba) didinimu, ką ji, nesant reguliavimo, gali įtakoti, kontroliuodama DPP paslaugų teikimo sąlygas, taip pat turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybes prieigos prie DPP paslaugų nesuteikimu ir atitinkama kainų politika siekti konkurencijos ribojimo DPP rinkoje.

Vertikaliai susijusios DPP paslaugos, Atsietos prieigos paslaugos, Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugos ir Mažmeninės paslaugos. Kaip buvo apibrėžta 2.1. skyriuje, DPP – tai prieigos prie skaitmeninio duomenų srauto paslauga, teikiama, kuomet skaitmeninis duomenų srautas perduodamas naudojant Prieigos tinklą ir Pagrindinį tinklą, t.y. paslauga, teikiama naudojant fizinės infrastruktūros priemones. Kitaip teikti DPP paslaugą nei fizinėmis infrastruktūros priemonėmis yra neįmanoma. Vadinasi, operatorius, norėdamas gauti DPP, pirmiausia turi gauti prieigą prie fizinės infrastruktūros, t.y. gauti Atsietos prieigos paslaugą. Iš to darytina išvada, kad DPP rinka yra pasrovinė (angl. *downstream*) rinka Atsietos prieigos paslaugų rinkos atžvilgiu. Šių rinkų vertikalus susiejimas atsispindi ir NKP Rekomendacijos lydinčiame rašte (C(2010) 6223)⁴⁶ (toliau – NKP Rekomendaciją lydintysis raštas). Remiantis NKP Rekomendacijos lydinčiame rašte išdėstyta infrastruktūros ir paslaugų sąsajos schema, toliau pateikiama DPP paslaugų, Atsietos prieigos paslaugų, Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugų ir Mažmeninių paslaugų sąsaja ir investicijų į NKP tinklus pakopų schema.



Pastaba. Šiame paveiksle: 4 rinka – Atsietos prieigos paslaugų rinka ir RKKS; 5 rinka – DPP rinka (pagal Rekomendacijos priede nurodytas rinkas).

22 pav. DPP paslaugų, Atsietos prieigos paslaugų, Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugų ir Mažmeninių paslaugų sąsaja bei investicijų į NKP tinklus pakopos.

Iš 22 paveikslo matyti, kad DPP paslaugų ir Atsietos prieigos paslaugų rinkos yra glaudžiai susijusios. Taip pat jame iliustruojama, kaip kinta konkurencijos intensyvumas judant iš apačios į viršų: kuo rinkos operatorius savarankiškesnis (kuo daugiau turi nuosavos fizinės infrastruktūros), tuo jis pajėgesnis efektyviau konkuruoti mažmeninėje rinkoje (ir tuo didesnės jo investicijos į fizinę infrastruktūrą). Europos Komisija NKP Rekomendacijoje taip pat akcentuoja prieigos prie fizinės infrastruktūros svarbą, kadangi tai leidžia sumažinti NKP tinklo kaštus ir skatinti fizine infrastruktūra grįstą konkurenciją. Europos Komisija taip pat pažymi, kad fizinę infrastruktūrą valdantis operatorius gali ne tik lengviau bei mažesniais kaštais išvystyti

⁴⁶ http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/doc/library/recomm_guidelines/nga/document_travail.pdf

šviesolaidinio ryšio prieigos tinklą, bet ir, pasinaudodamas prieiga prie RKKS, teikti prieigos prie šviesolaidinių linijų skaidulos paslaugą kitiems operatoriams. Keletas operatorių, atsakydami į Anketos klausimą, kokia galėtų būti alternatyva DPP paslaugoms, taip pat nurodė, kad jiems patrauklesnė galimybė būtų ne „nuomotis srautą“, o gauti prieigą prie nenaudojamos fizinės skaidulos. Taigi, darytina išvada, kad konkurencija fizinės infrastruktūros lygmenyje lemia ir efektyviausią konkurenciją Mažmeninių paslaugų rinkoje. Todėl svarbu išanalizuoti rinkos struktūrą ir padėti Atsietos prieigos paslaugų rinkoje (4 rinkoje).

2011 m. RRT atliko Atsietos prieigos paslaugų rinkos tyrimą. Tyrimo metu buvo nustatyta, kad metalines vytos poros linijas, FTTx ir LAN linijas Atsietos prieigos paslaugų rinkos tiriamojo laikotarpio pabaigoje, t. y. 2010 m. birželio 30 d., turėjo TEO LT, AB (75,5 proc.). Atliktas tyrimas dėl konkurencijos veiksmingumo Atsietos prieigos paslaugų rinkoje parodė, kad konkurencija šioje rinkoje nėra veiksminga, nes: pirma, įėjimo į Atsietos prieigos paslaugų rinką barjerai yra aukšti; antra, esami arba potencialūs TEO LT, AB teikiamų Atsietos prieigos paslaugų ir (arba) prieigos prie RKKS ir (arba) šviesolaidinių linijų skaidulos paslaugų gavėjai TEO LT, AB atžvilgiu neturi derybinės galios; trečia, nėra potencialios konkurencijos. Išanalizavus TEO LT, AB motyvus taikyti per aukštas kainas, nesuteikti informacijos apie galimybes gauti prieigą bei nesuteikti pačios prieigos prie fizinės infrastruktūros, Įsakymu dėl Atsietos prieigos rinkos TEO LT, AB buvo pripažinta turinti didelę įtaką Atsietos prieigos paslaugų rinkoje ir jai buvo nustatyti prieigos suteikimo, nediskriminavimo, skaidrumo, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimai, numatyti Elektroninių ryšių įstatymo atitinkamuose straipsniuose.

Didelė įtaka Atsietos prieigos ir su ja susijusių priemonių rinkoje suteikia TEO LT, AB vienareikšmišką pranašumą ir DPP rinkoje, kadangi DPP paslauga negali būti suteikta kitaip, kaip tik esant galimybei suteikti prieigą prie fizinės infrastruktūros. Operatoriai, norėdami teikti Mažmenines paslaugas metalinėmis vytos poros linijomis arba šviesolaidinėmis ryšio linijomis, gali tiesti šias linijas, įsirengiant nuosavą RKKS, arba didmeninę prieigą prie RKKS paslaugą pirkdami iš kito operatoriaus. Operatorius, norintis teikti Mažmenines paslaugas šviesolaidinėmis ryšio linijomis gali pasinaudoti didmenine prieiga prie šviesolaidinių linijų skaidulos paslauga ir atitinkamai kurti savo arba gauti iš kito operatoriaus DPP Ethernet technologija. Istoriskai yra susiklostę, kad RKKS paprastai valdo buvę monopoliniai viešųjų ryšių tinklų teikėjai, kurie ją išvystė monopolinės rinkos sąlygomis ir taip įgijo didelį konkurencinį pranašumą prieš kitus asmenis, t. y. galimybę sparčiai vystyti savo NKP tinklus, pasinaudodami jau turima RKKS infrastruktūra. Todėl Europos Komisija, atsižvelgdama į tai, kad sąnaudos, reikalingos RKKS įrengimui (t. y. nutiesti RKK, įrengti šulinius ir pan.) yra neproporcingai didelės, lyginant jas su sąnaudomis, kurios būtų patiriamos, naudojant esamą RKKS bendrai, ir skatindama tiek fizine infrastruktūra grįstą konkurenciją, tiek efektyvias investicijas į NKP tinklų plėtrą, skatina bendrai naudoti jau sukurtą fizinę infrastruktūrą bei užkirsti kelią neefektyviam RKKS dubliavimui.

Apibendrinant ir vertinant aukščiau išanalizuotą daugiapakopę vertikaliai susijusią plačiajuosčio ryšio paslaugų teikimo struktūrą, konstatuotina, kad TEO LT, AB turima didelė įtaka Atsietos prieigos paslaugų rinkoje, kuri pasireiškia fizinės infrastruktūros kontrole, ir dominuojanti padėtis DPP rinkoje bei užimama didelė Mažmeninių paslaugų fiksuotoje vietoje rinkos dalis, suteikia esminį pranašumą tiesiant NKP tinklą ir, atitinkamai, suteikia galimybes išlaikyti ir (arba) didinti savo rinkos dalis DPP ir Mažmeninių paslaugų rinkoje. Šis paslaugų vertikalus sąsajumas sudaro paskatas TEO LT, AB DPP paslaugų kainodaroje taikyti nepagrįstai aukštas kainas (angl. *excessive prices*), dėl to atsiranda ir galimybė kitų paslaugų kryžminiam subsidijavimui, kainų diskriminavimui bei kainų spaudimui (angl. *price squeeze*).

Išvada. DPP paslaugos yra vertikaliai susijusios su Mažmeninėmis paslaugomis ir didmeninėmis Atsietos prieigos ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugomis, kas suteikia TEO LT, AB vienareikšmišką konkurencinį pranašumą DPP rinkoje. TEO LT, AB turi motyvų, o nesant reguliavimo, ir galimybes nesuteikti prieigos prie DPP paslaugų, o taip pat kontroliuoti šių paslaugų kainas bei kitas teikimo sąlygas.

3.1.3. Įėjimo į rinką barjerai

Naujasis rinkos dalyvis gali įeiti į DPP rinką tik jei turi (ar per trumpą laikotarpį⁴⁷ gali įsigyti) pakankamai išvystą teritorinio padengimo prasme metalinių vytos poros linijų ir (arba) FTTx ir LAN linijų Prieigos tinklą.

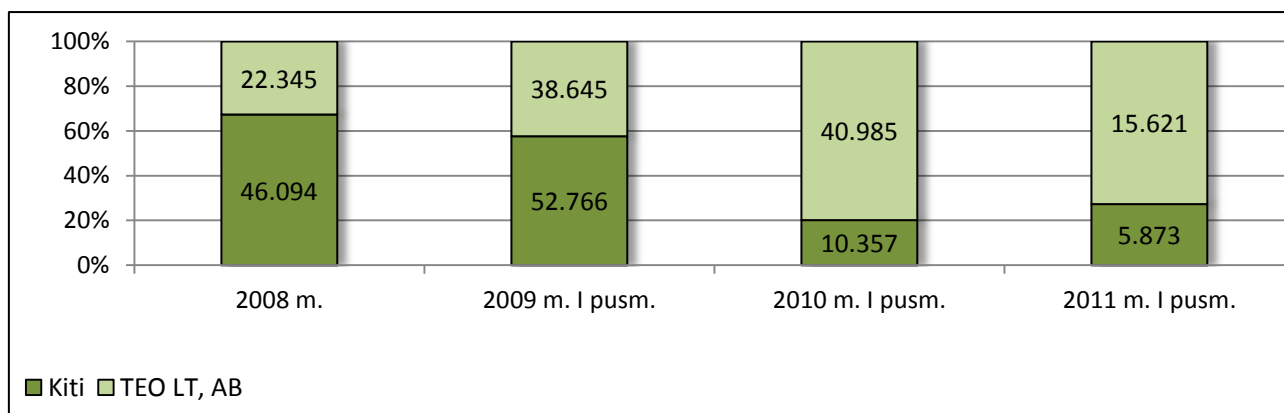
Dėl aukščiau išvardytų priežasčių įėjimo į DPP rinką barjerai yra susiję su fizinės infrastruktūros, kurios neapsimoka arba yra sunku dubliuoti, kontrole:

1. TEO LT, AB yra didžiausią patirtį elektroninių ryšių rinkoje turintis operatorius (metalinių vytos poros linijų teikėjas), teikiantis didžiausią bei visą Lietuvos Respublikos teritoriją dengiantį prieigos tinklą, yra didžiausio RKKS valdytojas ir didžiausias šviesolaidinių linijų skaidulų teikėjas. Kaip įvardijama Įsakyme dėl Atsietos prieigos rinkos, 2010 m. viduryje TEO LT, AB turėjo 75,5 proc. visų metalinių vytos poros linijų, FTTx ir LAN linijų, taip pat 499 652 nenaudojamas metalines vytos poros linijas, FTTx ir LAN linijų Lietuvos Respublikos teritorijoje, kuriomis galima teikti Atsietos prieigos paslaugas Lietuvos Respublikos teritorijoje; taip pat TEO LT, AB Atsietos prieigos paslaugų rinkos tiriamojo laikotarpio pabaigoje (2010 m. I pusm.) turėjo 90,3 proc. visų turimų ryšių kabelių kanalų, esančių Lietuvos Respublikos teritorijoje, matuojant pagal ryšių kabelių kanalų ilgį, ir 50,4 proc. arba 47,9 proc. visų šviesolaidinių linijų skaidulų rinkos, matuojant atitinkamai pagal pajamas, gautas iš šviesolaidinių linijų skaidulų veiklos, arba pagal šviesolaidinių linijų skaidulų skaičių (UAB „Skaidula“ 2010 m. I pusm. užėmė 25,4 proc., VŠĮ „Plačiajuostis internetas“ – 21,9 proc. matuojant pagal skaidulų skaičių). 2011 m. I pusm. pab. TEO LT, AB užėmė 49,2 proc. šios rinkos, matuojant pajamomis ir 45,6 proc. matuojant skaidulų skaičiumi (pagal skaidulų skaičių UAB „Skaidula“ užėmė 25,8 proc. rinkos, VŠĮ „Plačiajuostis internetas“ – 21,3 proc.; likusią dalį dalinasi kiti 9 teikėjai). Potencialus teikėjas, norėdamas teikti Mažmenines paslaugas metalinėmis vytos poros linijomis ir (arba) FTTx ir LAN linijomis, turėtų arba pirkti prieigą prie metalinės vytos poros linijos ir (arba) FTTx ir LAN linijos iš TEO LT, AB, arba pirkti išvardytais būdais teikiamas DPP paslaugas, arba tiesti nuosavą atitinkamą liniją, pasinaudodamas vertikaliai susijusiomis prieigos prie RKKS arba prieigos prie šviesolaidinių linijų skaidulos paslaugomis. RRT neturi pagrindo manyti, kad DPP rinkos tyrimo Tiriamojo laikotarpio pabaigoje padėtis Atsietos prieigos paslaugų rinkoje būtų iš esmės pasikeitusi. Respondentai, atsakinėdami į Anketoje užduotą klausimą, kokios galimos naujų DPP paslaugų teikėjų įėjimo į DPP rinką kliūtys ir/ar galimybės atsakė, kad viena iš pagrindinių kliūčių – plačiai išplėtotas Prieigos tinklas, kurio neįmanoma dubliuoti; taip pat nurodė „TEO LT, AB faktinį monopolį RKK resursams“. Todėl darytina išvada, kad TEO LT, AB turimų linijų ir kitos fizinės infrastruktūros šiuo metu dubliuoti neįmanoma. Tai ženkliai riboja veiksmingos konkurencijos atsiradimą Atsietos prieigos paslaugų rinkoje, o atitinkamai ir nagrinėjamoje DPP rinkoje ir Mažmeninių paslaugų rinkoje. Atsietos prieigos ir DPP paslaugų teikimo kontrolė TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš konkurentus Mažmeninių paslaugų rinkose.

2. Istorinis operatorius TEO LT, AB turi geresnes finansavimo galimybes negu bet kuris kitas potencialus DPP paslaugų teikėjas ar asmuo, norintis įeiti į DPP rinką. TEO LT, AB netiesiogiai priklauso vienai didžiausių Europoje elektroninių ryšių veiklą vykdančiai įmonei „TeliaSonera AB“, kuriai priklauso 68,08 proc. TEO LT, AB akcijų. Taigi, nedidelėms (lyginant su TEO LT, AB susijusių juridinių asmenų grupe) Lietuvos Respublikos įmonėms nėra galimybių lygiaverčiai konkuruoti su TEO LT, AB valdymo, rinkodaros, technologijų, finansinių išteklių bei kitose srityse, ypač įvertinus TEO LT, AB Prieigos tinklo dydį ir geografinį paplitimą Lietuvos Respublikoje. Įeiti į DPP rinką (t.y. nutiesti lygiavertį Prieigos tinklą, kurį naudojant būtų galima teikti DPP paslaugą) ir sukurti joje istoriniam operatoriui TEO LT, AB lygiavertę konkurenciją reikia didelių investicijų. TEO LT, AB didesnes finansines galimybes

⁴⁷ Trumpas laikotarpis – tai laikotarpis, per kurį asmuo negali iš esmės pakeisti turimo materialiojo ar nematerialiojo turto.

investuoti rodo nuo 2007 m. augančios TEO LT, AB investicijos į šviesolaidinio ryšio prieigos tinklus (žr. 18 pav. Ataskaitos 2.2.2.3. skyriuje), o kitų prieigos tinklų teikėjų mažesnes finansines galimybes tiesti NKP tinklus rodo mažėjantys šviesolaidinių ryšio linijų skaičiaus augimo tempai (žr. 23 pav.).



23 pav. TEO LT, AB ir kitų operatorių turimų FTTx linijų skaičiaus augimo tempai, vnt.
Šaltinis: RRT.

Respondentai, atsakinėdami į Anketoje užduodamą klausimą, kokios galimos naujų DPP paslaugų teikėjų įėjimo į DPP rinką kliūtys ir/ar galimybės, atsakė, kad viena iš kliūčių gali būti mažesnių operatorių investicinių lėšų trūkumas. Darytina išvada, kad operatoriai ir Mažmeninių paslaugų teikėjai, kurie komerciniu pagrindu neteikia kitiems asmenims DPP, norėdami dėl nedidelio, bet ilgalaikio DPP paslaugų kainų augimo ateiti į ją, turėtų ženkliai didinti investicijas į fizinę infrastruktūrą, kas šio rinkos tyrimo respondentų buvo pažymėta, kaip viena iš kliūčių, norintiems naujai ateiti į DPP rinką asmenims.

3. Masto ekonomija. Atsižvelgiant į tai, kad TEO LT, AB turi 75,5 proc. visų metalinių vytos poros linijų, FTTx ir LAN linijų, mažai tikėtina, kad koks nors kitas teikėjas trumpu laikotarpiu ar net Ilgu laikotarpiu galėtų pasiūlyti panašaus masto alternatyvią Atsietos prieigos infrastruktūrą arba kitą fizinę infrastruktūrą, kuria naudojantis būtų galima teikti didelės apimties DPP paslaugas. Darytina išvada, kad TEO LT, AB gauna didžiausią masto ir įvairovės ekonomijos teikiamą naudą.

4. Įėjimo į rinką barjerai taip pat gali būti vertinami pagal rinkos senbuvių (šiuo atveju, TEO LT, AB) galimybę padidinti arba išlaikyti pakankamai aukštas savo paslaugų kainas ir tokiu būdu gauti nepagrįstą pelną nepatirdami papildomų išlaidų. Tą nurodo ir į Anketoje klausimus atsakę Mažmenines paslaugas teikiantys teikėjai. Į klausimą „kurio DPP paslaugų teikėjo paslaugos yra netinkamos ir kodėl“ buvo atsakyta, kad TEO LT, AB „teikiamos plačiajuosčio ryšio srauto paslaugos mėnesinis mokestis ir linijų mokesčiai yra per dideli palyginus su DPP teikėjo mažmeninėmis kainomis“. Kainų spaudimo galimybes atspindi Ataskaitos 2.2.2.2 skyriaus 4 lentelė. Galutiniams paslaugų gavėjams teikiamų Interneto prieigos paslaugų mažmeninėje kainoje DPP paslaugos tiesioginės kintamos sąnaudos sudaro 50 ir daugiau procentų. Be to, kaip jau minėta Ataskaitos 2.2.2.2. skyriuje, dideli yra ir vienkartiniai tinklo administravimo ir įdiegimo mokesčiai, o jų atsipirkimo laikas būtų pakankamai ilgas, ypač atkreipiant dėmesį į tai, kad naujas rinkos dalyvis negalėtų pasinaudoti masto ir įvairovės ekonomija. Iš Ataskaitos 4 lentelėje pateiktų duomenų matyti, kad net ir efektyviai veikiančiam konkurentui sudėtinga mažmeninėje rinkoje pasiūlyti DPP pagrindu sukurtų Interneto prieigos paslaugų, galinčių konkuruoti kaina su TEO LT, AB siūlomomis analogiškoms paslaugomis. Naujas rinkos dalyvis tokiomis sąlygomis pradėti veikti rinkoje negalėtų. Atkreiptinas dėmesys, kad Lietuvos Respublikos konkurencijos taryba (toliau – Konkurencijos taryba) 2006 m. spalio 5 d. nutarimu 2S-12 „Dėl TEO LT, AB veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos

įstatymo 9 straipsnio reikalavimams“ pripažino TEO LT, AB piktnaudžius dominuojančia padėtimi didmeninėje plačiajuosčio ryšio interneto prieigos rinkoje. Konkurencijos tarybos atlikto tyrimo metu buvo įrodyta, kad TEO LT, AB taikė kainų spaudimą didmeninėje plačiajuosčio ryšio interneto prieigos rinkoje, t.y. didmenines prieigos prie plačiajuosčio ryšio kainas nustatė aukštesnes, nei kainos, kuriomis pati bendrovė teikė Interneto prieigos paslaugas, ir TEO LT, AB buvo pripažinta pažeidusi Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymą. Kainų spaudimas visais atvejais laikomas konkurentų galimybes veikti rinkoje ribojančiu veiksmu.

Išvada. TEO LT, AB, teikdama didžiausią visą Lietuvos Respublikos teritoriją dengiantį Prieigos tinklą, būtiną DPP paslaugai teikti, turėdama didžiausią RKKS ir daugiausia šviesolaidinių linijų skaidulų, turėdama geriausias finansavimo galimybes, turėdama galimybes išlaikyti pakankamai aukštas DPP paslaugų kainas, sukuria barjerus kitiems operatoriams įeiti į DPP rinką. Todėl darytina išvada, kad įėjimo į DPP rinką barjerai yra aukšti.

3.1.4. Kompensuojanti pirkimo galia (pirkėjo derybinė galia)

Pirkėjo derybinė galia nusako pirkėjų galimybes daryti įtaką produkto ir (arba) paslaugos pardavėjui, derantis dėl produkto ir (ar) paslaugos pirkimo-pardavimo sąlygų ir kainų. Šio tyrimo kontekste reikalinga įvertinti, ar asmenys, derėdamiesi su DPP paslaugų teikėju, turi pirkėjo derybinės galios, ar, priešingai, DPP teikėjas turi vienpusę lemiamą įtaką nustatydamas DPP pirkimo-pardavimo sąlygas. Pagal Konkurencijos tarybos 2000 m. gegužės 17 d. nutarimo Nr. 52 „Dėl Konkurencijos tarybos paaiškinimų dėl dominuojančios padėties nustatymo“ (Informaciniai pranešimai, 2000, Nr. 24-363) 8 punktą, vienpusė lemiamą įtaka suprantama kaip operatoriaus galimybė veikti atitinkamoje rinkoje pakankamai nepriklausomai nuo konkurentų, klientų ir galiausiai vartotojų, darant poveikį prekių (paslaugų) kainoms, įėjimo į rinką galimybėms ar kitoms veiklos sąlygoms, dėl ko veiksmingai ribojama konkurencija toje rinkoje.

Paslaugos gavėjas turi derybinę galią, kai paslaugos teikėjui padidinus paslaugos kainas ar pabloginus paslaugos savybes, paslaugos gavėjas turi galimybę pasinaudoti atitinkamoje rinkoje siūlomų paslaugų alternatyvomis, įskaitant alternatyvaus teikėjo pasirinkimą.

Analizuojant pirkėjo derybinę galią DPP rinkoje, išskirtinos šios pagrindinės aplinkybės:

1. TEO LT, AB neturi motyvų teikti DPP paslaugų, skelbti standartinio pasiūlymo teikti DPP paslaugas FTTx linijomis bei gerinti siūlomų DPP paslaugų metalinėmis vytos poros linijomis suteikimo bei teikimo sąlygų. TEO LT, AB viešai skelbia standartinį pasiūlymą tik vienai iš DPP paslaugų, t. y. DPP paslaugai ADSL technologija teikti Lietuvos Respublikoje bei tokią prieigą teikia. TEO LT, AB neteikia standartinio pasiūlymo kitiems operatoriams dėl didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos FTTx ir LAN linijomis, ir šių paslaugų neteikia. Potencialūs DPP paslaugų gavėjai, norėdami pirkti vieną ar kelias DPP paslaugas ir jos (jų) pagrindu teikti Mažmenines paslaugas, Tiriamuoju laikotarpiu turėjo tik vieną galimybę – pirkti DSL prieigos paslaugą iš TEO LT, AB. TEO LT, AB turi didžiausią geografinio padengimo Prieigos tinklą, dengiantį visą Lietuvos Respublikos teritoriją. Joks kitas operatorius Lietuvos Respublikos teritorijoje neteikia panašaus dydžio Prieigos tinklo, todėl potencialūs DPP paslaugų teikėjai neturi galimybės pasirinkti kitos DPP paslaugos teikėjo. Dėl DPP paslaugų bei Mažmeninių paslaugų vertikalios susijimo, TEO LT, AB nėra naudinga siūlyti ir teikti DPP paslaugų, nes tokios prieigos gavėjų skaičiaus augimas sąlygotų didesnę konkurenciją Mažmeninių paslaugų rinkoje. Tai patvirtina ir DPP paslaugos gavėjų teikiamų Mažmeninių paslaugų, naudojant DSL technologiją, abonentų skaičiaus mažėjimas (žr. 15 pav., Ataskaitos 2.2.2.2. skyriuje): nuo 2008 m. šių abonentų skaičius sumažėjo dvigubai. Apibendrinant, darytina išvada, kad nė vienas potencialus DPP paslaugų gavėjas negali daryti lemiamos įtakos TEO LT, AB dėl DPP suteikimo bei teikimo sąlygų.

2. TEO LT, AB turi motyvų, o nesant reguliavimo, ir galimybes nesiderėti dėl DPP paslaugų kainų sumažinimo. Atsakydami į Anketoje pateiktą klausimą „ar įvykusių derybų dėl sutarties, kurios objektas yra DPP paslauga (paslaugos), metu Jums pavyko sumažinti DPP paslaugų teikėjo siūlytą paslaugos kainą ar paslaugos kainos sudedamąją dalį?“, dalis

Respondentų atsakė, kad derybų metu su TEO LT, AB kainų sumažinti nepavyko – kainos visiems DPP gavėjams vienodos. Tai leidžia daryti išvadą, kad nė vienas DPP paslaugų gavėjas iki šiol neturėjo tiesioginės įtakos TEO LT AB kaip DPP paslaugų teikėjui, jo kainodarai bei siūlomos DPP paslaugos teikimo sąlygoms.

Išvada. Esami arba potencialūs TEO LT, AB teikiamų DPP paslaugų (ir susijusių paslaugų) gavėjai TEO LT, AB atžvilgiu derybinės galios neturi. Aplinkybių, leidžiančių manyti, kad pirkėjo derybinė galia egzistuočių DPP rinkoje nėra.

3.1.5. Potenciali konkurencija

Potencialią konkurenciją DPP rinkoje gali sudaryti alternatyvūs DPP paslaugų teikėjai, kurie konkuruotų tarpusavyje, siekdami parduoti DPP paslaugas. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje nei vienas Mažmeninių paslaugų teikėjas, galintis teikti arba teikiantis sau DPP paslaugas, neturėjo tokios aprėpties Prieigos tinklo, kaip TEO LT, AB. Kiti 84 paslaugų teikėjai pagal abonentų, Mažmeninės paslaugas gaunančių DPP pagrindu, skaičių 2011 m. I pusm. pabaigoje turėjo 41,7 proc. DPP rinkos dalį; antras pagal dydį po TEO LT, AB DPP rinkos dalyvis turėjo 5,6 proc. DPP rinkos dalį.

Norint sudaryti lygiavertę konkurenciją TEO LT AB DPP rinkoje, reikia, kad potencialūs DPP paslaugų teikėjai kurtų ir plėstų nuosavą Prieigos tinklą Lietuvos Respublikos teritorijoje. Tačiau potencialūs DPP paslaugų teikėjai teigia, kad kol kas Lietuvos Respublikoje nė vienas operatorius neturi reikiamų finansinių išteklių išvystyti nuosavą tokio masto Prieigos tinklą, kokių disponuoja TEO LT, AB.

Išvada. Įvertinus TEO LT, AB teikiamų DPP paslaugų bei su šiomis paslaugomis vertikalčiai susijusių Atsietos prieigos, Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros ir Mažmeninių paslaugų kontrolę (žr. Ataskaitos 3.2 ir 3.3 skyrius) ir tai, kad įėjimo į DPP rinką barjerai yra aukšti (žr. Ataskaitos 3.4 skyrių), darytina išvada, kad potencialios konkurencijos DPP rinkoje nėra.

3.2. KONKURENCIJOS PROBLEMOS

Išanalizavus pagrindinius kriterijus (rinkos struktūrą, įėjimo į rinką barjerus, vertikalią integraciją, pirkėjo derybinę galią, potencialią konkurenciją) (žr. Ataskaitos 3.1 skyrių), kuriais remiantis sprendžiama, ar konkurencija DPP rinkoje yra veiksminga, ir atsižvelgiant į tai, kad nėra galimybės įrodyti, kad Įsakymu dėl Atsietos prieigos nustatyti įpareigojimui TEO LT, AB efektyviai sureguliuavo ir sumažino įėjimo į Atsietos prieigos paslaugų ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugų rinkas suvaržymus, nustatytos šios aplinkybės:

- TEO LT, AB užima 58,3 proc. DPP rinkos (žr. Ataskaitos 3.1.1. skyrių).
- DPP paslaugos yra vertikalčiai susijusios su Mažmeninėmis paslaugomis, didmeninėmis Atsietos prieigos ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugomis (žr. Ataskaitos 3.1.2. skyrių). Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė 56,1 proc. visos Interneto prieigos paslaugų fiksuotoje vietoje rinkos (žr. 20 pav.) ir 96,6 proc. IPTV paslaugų segmento (vertinant pagal abonentų skaičių) (žr. 21 pav.). Kaip nurodoma Įsakyme dėl Atsietos prieigos, 2010 m. viduryje TEO LT, AB turėjo 75,5 proc. visų metalinių vytos poros linijų, FTTx ir LAN linijų. Be to, 2010 m. viduryje TEO LT, AB turėjo 90,3 proc. visų turimų ryšių kabelių kanalų matuojant pagal ilgį. Taip pat TEO LT, AB 2011 m. I pusm. užėmė 49,2 proc. šviesolaidinių linijų skaidulų rinkos, matuojant pajamomis ir 45,6 proc. matuojant skaidulų skaičiumi.
- TEO LT, AB turi geriausias finansavimo galimybes, kurios yra būtinos vystant NKP tinklą, teikia didžiausią visą Lietuvos Respublikos teritoriją dengiantį Prieigos tinklą, valdo didžiausią Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros tinklą. Tai sudaro sąlygas TEO LT, AB išlaikyti pakankamai aukštas DPP paslaugų kainas, kas sukuria kitiems operatoriams įėjimo į šią

- rinką ir į Mažmeninių paslaugų rinką barjerus. Darytina išvada, kad įėjimo į DPP rinką barjerai yra aukšti (žr. Ataskaitos 3.1.3 skyrių).

- Joks kitas operatorius Lietuvos Respublikos teritorijoje neteikia panašaus dydžio Prieigos tinklo, kokį teikia TEO LT, AB, todėl potencialūs DPP paslaugų teikėjai neturi galimybės pasirinkti kito DPP paslaugos teikėjo. Nė vienas potencialus DPP paslaugų gavėjas iš esmės negali daryti lemiamos įtakos TEO LT, AB dėl DPP suteikimo ir teikimo sąlygų bei kainų. Esami arba potencialūs TEO LT, AB teikiamų DPP paslaugų (ir susijusių paslaugų) gavėjai TEO LT, AB atžvilgiu derybinės galios neturi.

- Norint sudaryti lygiavertę konkurenciją TEO LT AB DPP rinkoje, reikia, kad potencialūs DPP paslaugų teikėjai kurtų ir plėstų nuosavą Prieigos tinklą Lietuvos Respublikos teritorijoje. Tačiau įvertinus TEO LT, AB turimą kontrolę vertikalčiai susijusiose rinkose: DPP rinkoje, Atsietos prieigos paslaugų rinkoje, Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros rinkoje, Mažmeninių paslaugų rinkoje, taip pat aukštus įėjimo į rinką barjerus, darytina išvada, kad potencialios konkurencijos nėra.

Atlikus konkurencijos veiksmingumo DPP rinkoje tyrimą, RRT konstatuoja, kad konkurencija DPP rinkoje nėra veiksminga ir nustato šias konkurencijos DPP rinkoje problemas:

1. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybės nesiūlyti ir nesuteikti DPP paslaugų arba nutraukti šių paslaugų teikimą.

2. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybės riboti informacijos teikimą apie DPP paslaugas.

3. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybės taikyti skirtingas DPP paslaugų kainas bei kitas šių paslaugų teikimo sąlygas sau ir kitam operatoriui.

4. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybės taikyti nepagrįstai aukštas DPP paslaugų kainas (angl. *excessive prices*) ir kryžminį subsidijavimą. Nesant kainų kontrolės, yra galimybė ir motyvai nepagrįstai didinti DPP paslaugų ir susijusių paslaugų kainas, lyginant su DPP paslaugos sąnaudomis. Net ir tuo atveju, kai egzistuoja kainų kontrolės mechanizmas toks, kaip orientavimas į sąnaudas, tas pats tikslas gali būti pasiektas nepagrįstai priskiriant sąnaudas didmeniniams produktams ir (ar) paslaugoms arba dėl neefektyvių (nereikalingų) sąnaudų priskyrimo didmeninėms paslaugoms.

5. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybės taikyti grobuoniškas DPP paslaugų kainas (angl. *predatory pricing*) ir kainų spaudimą (angl. *margin squeeze*). TEO LT AB gali pasiūlyti grobuoniškas kainas galutiniams savo Mažmeninių paslaugų gavėjams, taip sukurdamas kainų spaudimą ir stabdydamas konkurenciją Mažmeninių paslaugų rinkoje.

Išvada:

Remiantis aukščiau išdėstytomis aplinkybėmis, RRT konstatuoja, kad konkurencija DPP rinkoje nėra veiksminga.

4. DIDELĘ ĮTAKĄ ATITINKAMOJE RINKOJE TURINTYS ŪKIO SUBJEKTAI

RRT konstatuoja, kad DPP – tai paslauga, kai operatorius, teikiantis viešąjį ryšio tinklą, kurio taškai yra fiksuoti erdvėje, suteikia nefizinę ar virtualiąją tinklo prieigą, įskaitant prieigą prie skaitmeninio duomenų srauto, Mažmeninėms paslaugoms teikti. DPP yra operatoriaus didmeninis produktas, teikiamas (galimas teikti) sau ir kitiems operatoriams, kurie šį produktą naudoja (naudotų) Mažmeninėms paslaugoms teikti galutiniams paslaugų gavėjams.

DPP paslaugų rinka apima: 1) duomenų srauto perdavimą abiem kryptimis, kai tokiam perdavimui naudojamas Prieigos tinklas, kur fizine infrastruktūros dalimi metalinėmis vytos poros linijomis ir (arba) FTTx ir LAN linijomis duomenų srautas perduodamas DSL arba Ethernet technologija; 2) duomenų srauto perdavimą abiem kryptimis, kai tokiam perdavimui naudojamas Pagrindinis tinklas, ir 3) susijusias priemones, reikalingas skaitmeninio duomenų srauto perdavimui Prieigos tinklu ir Pagrindiniu tinklu.

Ūkio subjektą TEO LT, AB sudaro ūkio subjektas TEO LT, AB kartu su kitais susijusiais juridiniais asmenimis (žr. Ataskaitos 1 priede nurodytus susijimo kriterijus). Atsižvelgdama į

TEO LT, AB Anketoje pateiktą informaciją, RRT konstatuoja, kad pagal kriterijus, kurie nurodyti Ataskaitos 1 priede, TEO LT, AB kartu su UAB „Baltic Data Center“, UAB „Interdata“, UAB „Hosting“, UAB „Hostex“, UAB „Kompetencijos ugdymo centras“, UAB „Lintel“, UAB „Omnitel“, UAB „Verslo investicijos“ ir VšĮ „Ryšių istorijos muziejus“ sudaro vieną ūkio subjektą (toliau – ūkio subjektas TEO LT, AB).

RRT konstatuoja, kad:

1. TEO LT, AB teikia DPP paslaugą. Ji teikiama kitiems asmenims suteikiant fizinės infrastruktūros liniją nuo tinklo galinio taško iki prieigos taško Pagrindinio tinklo elemente.

2. 2011 m. I pusm. pabaigoje TEO LT, AB 204,9 tūkst. abonentų Mažmenines paslaugas teikė metalinėmis vytos poros linijomis, 105,4 tūkst. – šviesolaidinėmis ryšio linijomis (FTTH atveju) ir 13,9 tūkst. UTP ir STP linijomis (FTTB ir LAN atvejais), kas sudarė 58,3 proc. visų abonentų, gaunančių Mažmenines paslaugas DPP paslaugų pagrindu.

3. DPP paslaugos yra vertikalios susijusios su Mažmeninėmis paslaugomis, didmeninėmis Atsietos prieigos, ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugomis. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB teikė 51,4 proc. visų Interneto prieigos paslaugas fiksuotoje vietoje gaunančių abonentų (žr. 20 pav.) ir 96,6 proc. IPTV paslaugas gaunančių abonentų. 2010 m. viduryje TEO LT, AB turėjo 75,5 proc. visų metalinių vytos poros linijų, FTTx ir LAN linijų. Be to, 2010 m. viduryje TEO LT, AB turėjo 90,3 proc. visų turimų ryšių kabelių kanalų matuojant pagal ilgį, ir nėra duomenų, kad ši rinkos situacija iki Tiriamojo laikotarpio pabaigos būtų iš esmės pakitusi. 2011 m. I pusm. TEO LT, AB užėmė 49,2 proc. šviesolaidinių linijų skaidulų rinkos, matuojant pajamomis ir 45,6 proc. matuojant skaidulų skaičiumi. Įsakymu dėl Atsietos prieigos rinkos TEO LT, AB buvo pripažinta turinti didelę įtaką Atsietos prieigos paslaugų rinkoje. Kadangi DPP paslauga gali būti teikiama tik Prieigos tinklu, todėl TEO LT, AB dominuojanti padėtis Atsietos prieigos paslaugų rinkoje reiškia, kad TEO LT, AB valdo ir DPP paslaugai suteikti būtiną fizinę infrastruktūrą bei gali priimti vienus lejamus sprendimus DPP rinkoje.

4. Potencialus Mažmeninių paslaugų teikėjas, norėdamas teikti Mažmenines paslaugas metalinėmis vytos poros linijomis ir (arba) FTTx ir LAN linijomis, turėtų arba: 1) pirkti DPP prieigą iš ūkio subjekto TEO LT, AB; 2) pirkti Atsietos prieigos, ir (arba) Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugą iš TEO LT, AB, ir kurti DPP paslaugą; 3) tiesti nuosavą fizinę infrastruktūros tinklą, kas operatoriams yra sunkiai įgyvendinama dėl didelių investicijų, masto ekonomijos nebuvimo ir labai ilgo atsipirkimo laikotarpio.

5. TEO LT, AB, parduodama DPP paslaugą kitiems operatoriams, nesusiduria su pirkėjo derybine galia, kuri galėtų daryti įtaką DPP paslaugos kainai ir kitoms DPP paslaugos teikimo sąlygoms.

6. TEO LT, AB, parduodama DPP paslaugą kitiems operatoriams, nesusiduria nei su potencialia, nei su realia konkurencija, galinčia daryti įtaką DPP paslaugos kainai ir kitoms DPP teikimo sąlygoms. Todėl darytina išvada, kad TEO LT, AB turi galimybes bei ekonominį interesą vienašališkai nustatyti kitiems operatoriams DPP paslaugos teikimo sąlygas tokias, kaip kainos, kokybė, prieigos suteikimo laikas ir pan., bei informacijos apie šių ir susijusių paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainą) detalumą ir informacijos teikimo terminus.

7. TEO LT, AB turi motyvų ir galimybių taikyti nesąžiningą kainodarą: diskriminuoti kitus operatorius, taikydama skirtingas DPP paslaugos kainas ir kitas teikimo sąlygas bei nustatyti aukštesnes kainas, nei teikdama analogišką paslaugą sau; taikyti kainų spaudimą, nepagrįstai aukštas kainas.

Išvada. Atsižvelgdama į tai, kas išvardyta aukščiau, RRT nustato, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką DPP rinkoje. Kiti 84 potencialūs DPP paslaugų teikėjai, kurie Mažmenines paslaugas teikė Lietuvos Respublikos teritorijoje metalinėmis vytos poros linijomis ir (arba) FTTx ir LAN linijomis, užėmė 41,7 proc. DPP rinkos, ir neturi didelės įtakos DPP rinkoje.

5. ĮPAREIGOJIMŲ PAKEITIMAS

Elektroninių ryšių įstatymas perkėlė Europos Sąjungos naujosios reguliavimo sistemos (angl. *New Regulatory Framework*) nuostatas į nacionalinę teisę. Taisyklių 5 punkte nurodoma, kad RRT atlieka rinkos tyrimą, vadovaudamasi Elektroninių ryšių įstatymu, Pagrindų direktyva, kitais privalomais Europos Sąjungos teisės aktais ir atsižvelgdama į Didelės įtakos nustatymo rinkoje gaires, Atitinkamų rinkų apibrėžimo rekomendaciją, Pranešimų rekomendaciją, kitas Europos Komisijos gaires bei rekomendacijas, Bendrą poziciją dėl priemonių ir kitas Europos Sąjungos valstybių narių nacionalinių elektroninių ryšių reguliavimo institucijų, taip pat Europos elektroninių ryšių reguliuotojų institucijos priimtas nuomones ir bendrąsias pozicijas.

Prieigos direktyvos preambulės 5 konstatuojamojoje dalyje nustatyta, kad atviroje ir konkurencinėje rinkoje neturi būti apribojimų, kurie trukdytų įmonėms tarpusavyje derėtis dėl prieigos ir susijungimo susitarimų, ypač dėl susitarimų su kitų valstybių įmonėmis. Be to, Prieigos direktyvos 3 straipsnio 1 dalyje numatyta, kad valstybės narės užtikrina, kad nebūtų jokių apribojimų, kurie ūkio subjektams toje pačioje ar kitoje valstybėje narėje neleistų tarpusavyje derėtis dėl susitarimų techniniais ar komerciniais prieigos ir (arba) sujungimo klausimais. Pažymėtina, kad Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalimi siekiama Europos Sąjungos elektroninių ryšių reguliavimo sistemos tikslų, tarp jų skatinti konkurenciją teikiant elektroninių ryšių paslaugas, plėsti vidaus rinką. Tai daryti nacionalines reguliavimo institucijas įpareigoja ir Pagrindų direktyvos 8 straipsnio 2 ir 3 dalys. Taigi, vadovaujantis Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalies ir Pagrindų direktyvos 8 straipsnio 2 ir 3 dalių nuostatomis, RRT turi imtis visų reikiamų priemonių, siekdama skatinti konkurenciją elektroninių ryšių srityje ir plėsti vidaus rinką.

Prieigos direktyvos 8 straipsnio 4 dalyje nurodoma, kad nustatyti įpareigojimai turi būti pagrįsti nustatytos problemos pobūdžiu, turi būti proporcingi ir pateisinami atsižvelgiant į Pagrindų direktyvos 8 straipsnyje nustatytus tikslus (konkurencijos skatinimas, vidaus rinkos plėtra ir Europos Sąjungos piliečių interesų užtikrinimas). Prieigos direktyvos preambulės 15 konstatuojamojoje dalyje pabrėžiama, kad skiriant įmonei, turinčiai didelę įtaką rinkoje, įpareigojimus papildomos rinkos analizės atlikti nereikia, tačiau būtina pagrįsti, kad būtent toks įpareigojimas yra tikslingas ir pagal nustatytos problemos pobūdį proporcingas. Didelės įtakos nustatymo rinkoje gairių 117 punkte taip pat akcentuojama, kad nacionalinės reguliavimo institucijos turi užtikrinti, kad didelę įtaką turintiems ūkio subjektams nustatomi įpareigojimai turi atitikti tikslus, nurodytus Pagrindų direktyvos 8 straipsnyje ir būti proporcingi sprendžiamoms problemoms. Elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnio 6 dalyje taip pat nustatyta, kad RRT nustatomi ūkio subjektams įpareigojimai turi būti pagrįsti, atitikti nustatytos problemos prigimtį, būti proporcingi ir pateisinami elektroninių ryšių veiklos reguliavimo principais ir tikslais.

Elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad RRT turi teisę ūkio subjektams, turintiems didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, nustatyti Elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnio 1 dalies 1-7 punktuose nurodytus įpareigojimus, atsižvelgdama į tai, kurie iš jų tinkami konkrečiu atveju, ir nustatydamą tokių įpareigojimų vykdymo pradžios momentą. Kaip nustatyta Ataskaitos IV skyriuje, ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką DPP rinkoje, todėl RRT, vadovaudamasi Elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsniu, turi teisę nustatyti atitinkamus įpareigojimus, sprendžiančius nustatytas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3 skyrių). Todėl šiame Ataskaitos skyriuje RRT nustato įpareigojimus ūkio subjektui TEO LT, AB turinčiam didelę įtaką DPP rinkoje, atsižvelgdama į tai, kurie iš jų tinkami ir atitinka Ataskaitos 3 skyriuje nustatytų konkurencijos problemų prigimtį, proporcingi ir pateisinami elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje.

Vilniaus apygardos administraciniam teismui 2007 m. gegužės 28 d. priimtu sprendimu administracinėje byloje Nr. I-2247-2/2007 panaikinus RRT direktoriaus 2006 m. sausio 18 d. įsakymu Nr. 1V-78 nustatytus įpareigojimus, liko galioti Rinkų, kuriose didelę įtaką turintiems ūkio subjektams taikomas įpareigojimas suteikti prieigą, sąraše, patvirtintame Ryšių reguliavimo tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus 2002 m. lapkričio 28 d. įsakymu Nr. 158 „Dėl Rinkų, kuriose didelę įtaką turintiems ūkio subjektams taikomas įpareigojimas suteikti prieigą, sąrašo patvirtinimo“ (Žin., 2002, Nr. 117-5284), nustatytą Lietuvos Respublikos

telekomunikacijų įstatymo (Žin., 1998, Nr. 56-1548; 2002, Nr. 75-3215) (toliau – Telekomunikacijų įstatymas) 16 straipsnyje nurodytą įpareigojimą, Ryšių reguliavimo tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus 2002 m. gruodžio 5 d. įsakymu Nr. 170 „Dėl didelę įtaką viešojo fiksuoto telefono ryšio tinklų ir paslaugų rinkoje turinčių ūkio subjektų“ („Informaciniai pranešimai“, 2002, Nr. 97-518; 2003, Nr. 1-11) nustatyti Telekomunikacijų įstatymo 11, 12, 13, 14, 15, 16, 21, 22, 24 straipsniuose nurodyti įpareigojimai bei Rinkų, kuriose didelę įtaką turintiems ūkio subjektams taikomas skaidrumo įpareigojimas, sąrašo ir reikalaujamos skelbti informacijos masto, detalumo ir paskelbimo būdo apraše, patvirtintame Ryšių reguliavimo tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus 2002 m. gruodžio 13 d. įsakymu Nr. 177 „Dėl Rinkų, kuriose didelę įtaką turintiems ūkio subjektams taikomas skaidrumo įpareigojimas, sąrašo ir reikalaujamos skelbti informacijos masto, detalumo ir paskelbimo būdo nustatymo“ (Žin., 2002, Nr. 119-5390), nustatytas Telekomunikacijų įstatymo 12 straipsnyje nurodytas įpareigojimas tokia apimtimi, kiek jie yra susiję su didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos teikimu (likusia apimtimi Telekomunikacijų įstatymo pagrindu nustatyti įpareigojimai lieka galioti pagal Elektroninių ryšių įstatymo 79 straipsnį). Vadovaujantis RRT direktoriaus 2005 m. sausio 12 d. įsakymo Nr. 1V-26 „Dėl kai kurių Ryšių reguliavimo tarnybos direktoriaus įsakymų, nustatančių įpareigojimų, nustatytų ūkio subjektams, turintiems didelę įtaką rinkoje, vykdymo sąlygas, pripažinimo netekusiais galios“ (Žin., 2005, Nr. 7-222) (toliau – Įsakymas dėl įpareigojimų galiojimo) 2 punktu, aukščiau išvardytais RRT direktoriaus įsakymais nustatyti įpareigojimai lieka galioti tol, kol RRT, atlikusi rinkos tyrimą Elektroninių ryšių įstatymo nustatyta tvarka, nusprendžia panaikinti atitinkamus įpareigojimus ar juos pakeisti Elektroninių ryšių įstatyme nustatytais įpareigojimais.

Todėl, atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta aukščiau, RRT konstatuoja, kad Ataskaitos 3.2 skyriuje 1, 2, 3, 4 ir 5 punktuose nurodytų konkurencijos DPP rinkoje problemų, susijusių su DPP paslaugų teikimu metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija ir FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, sprendimui yra pakeičiami⁴⁸: įpareigojimas suteikti prieigą, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 21 straipsnyje, nediskriminavimo įpareigojimas, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 19 straipsnyje, skaidrumo įpareigojimas, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 18 straipsnyje, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimai, numatyti Elektroninių ryšių įstatymo 23 straipsnyje bei apskaitos atskyrimo įpareigojimas, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 20 straipsnyje.

5.1. ĮPAREIGOJIMAS SUTEIKTI PRIEIGĄ

Konkurencijos veiksmingumo DPP rinkoje tyrimo metu nustatytos šios konkurencijos problemos (žr. Ataskaitos 3.2 skyriaus 1 punktą), kurias sprendžia įpareigojimas suteikti prieigą, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 21 straipsnyje: TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybes nesiūlyti ir nesuteikti DPP paslaugų arba nutraukti šių paslaugų teikimą.

Asmenų veikla Mažmeninių paslaugų rinkoje priklauso nuo ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų DPP paslaugų. Atsietos prieigos paslaugų ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugų (žr. Ataskaitos 3 dalį). RRT, įgyvendindama Elektroninių ryšių įstatymo 14 straipsnio 1 dalyje numatytus tikslus, siekia sudaryti sąlygas gauti DPP paslaugas, tokiu būdu užtikrindama lygias galimybes konkuruoti Mažmeninių paslaugų rinkoje.

Nustačius įpareigojimą suteikti DPP paslaugų, teikiamų tiek metalinės vytos poros, tiek FTTx ir LAN linijomis, ūkio subjektas TEO LT, AB privalės sąžiningai derėtis su kitais operatoriais, negalės atsisakyti suteikti DPP paslaugų aiškiomis ir priimtinomis sąlygomis, nenutrauks jau suteiktų DPP paslaugų teikimą bei suteiks visas kitas būtinas priemones DPP paslaugoms gauti. Šio įpareigojimo nustatymas sumažins įėjimo į Mažmeninę paslaugų rinką

⁴⁸ RRT direktoriaus 2006 m. sausio 18 d. įsakymo Nr. 1V-78 „Dėl ūkio subjekto AB „Lietuvos telekomas“, turinčio didelę įtaką didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos rinkoje“ 3 punktu nustatyti įpareigojimai Vilniaus apygardos administracinis teismas 2007 m. gegužės 28 d. priimtu sprendimu administracinėje byloje Nr. I-2247-2/2007 buvo panaikinti.

barjerus kitiems operatoriams, didins Mažmeninių paslaugų pasirinkimo galimybes galutiniams paslaugų gavėjams.

Išanalizavus DPP schemą (žr. Ataskaitos 2.1 skyriaus 8 pav., 2.2.2.1 skyriaus 11 ir 12 pav.), matyti, kad DPP suteikimo taškas yra (gali būti):

1) Prieigos tinklo elemente, kur DPP gali būti suteikta DSLAM taške metalinių vytos poros linijų atveju ir komutatorių taškuose, kur DPP gali būti suteikta FTTx ir LAN linijų atveju (toliau – Prieigos tinklo lygmuo);

2) Pagrindinio tinklo elemente, kur DPP paslauga gali būti suteikta IP lygmeniu metalinių vytos poros linijų atveju, FTTx ir LAN linijų atveju (žr. 11 ir 12 pav., toliau – Pagrindinio tinklo lygmuo).

Kaip aprašyta Ataskaitos 2.1 ir 2.2.2.1 skyriuose, DPP paslauga yra didmeninis produktas, teikiamas tame Prieigos arba Pagrindinio tinklo taške, kur technologiškai įmanoma užtikrinti DPP paslaugos funkcionalumą: didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos sąsają, kurios pagalba prieigos gavėjui suteikiama galimybė pasiekti operatoriaus tinklo galinius taškus ir teikti Mažmenines paslaugas galutiniams paslaugų gavėjams; Mažmeninių paslaugų teikimą abiem kryptimis, suteikiantis galimybę prieigos gavėjams siūlyti savas, pridėtinės vertės paslaugas galutiniams paslaugų gavėjams; prieigos gavėjams galimybę diferencijuoti savo teikiamas paslaugas, t.y. teikti skirtingas paslaugas (tiesiogiai arba netiesiogiai), lyginant su operatoriaus siūlomomis paslaugomis, keičiant jų technines charakteristikas ir (ar) naudojant savo nuosavą tinklą. DPP turi būti teikiama kiekviename tinklo taške, tiek Prieigos lygmenyje, tiek Pagrindinio tinklo, kur yra technologinės galimybės užtikrinti aukščiau išvardintus DPP paslaugos funkcionalumo aspektus.

Nenustačius DPP paslaugų suteikimo įpareigojimo aukščiau aptarta apimtimi, yra apribojama konkurencija Mažmeninių paslaugų rinkoje bei yra sudaromos nepalankios sąlygos šiai konkurencijai vystytis ateityje. Tuo atveju, jei šis įpareigojimas nebus nustatytas, RRT kiekvienu konkrečiu atsisakymo suteikti DPP paslaugą atveju turės spręsti, ar turi būti taikomas prieigos suteikimo įpareigojimas pagal Elektroninių ryšių įstatymo 22 straipsnio 2 dalį. Tai ženkliai pailgintų DPP suteikimo trukmę, tokia paslaugos suteikimo trukmė taptų nepriimtina potencialiems DPP paslaugos gavėjams, kurie konkuruoja su TEO LT, AB dinamiškoje ir konkurencingoje Mažmeninių paslaugų rinkoje. Atsižvelgiant į tai, RRT nustato, kad ūkio subjektas TEO LT, AB privalo patenkinti pagrįstus kitų ūkio subjektų prašymus suteikti DPP paslaugas, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, sąžiningai derėtis su kitais ūkio subjektais, prašančiais suteikti tokias paslaugas, neapriboti bei nenutraukti suteiktų DPP paslaugų.

Ataskaitos 2.2.2.2 skyriuje nurodyta, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje ūkio subjektas TEO LT, AB DPP paslaugą DSL technologija teikė 10 operatorių, kurių abonentų skaičius nuolat mažėjo: Tiriamojo laikotarpio pabaigoje DPP gavėjai DSL technologija Mažmenines paslaugas teikė tik 1245 abonentų. Tai rodo nedidelį galimo perėjimo nuo DPP, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis, teikimo prie DPP, teikiamos FTTx ir LAN linijomis mastą, jei dabartiniai DPP gavėjai nuspręstų DPP, teikiamą DSL technologija, pakeisti į DPP, teikiamą Ethernet technologija. Nepaisant to, RRT mato būtinybę užtikrinti DPP, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, gavėjų teikiamų Mažmeninių paslaugų teikimo galutiniams paslaugų gavėjams nepertraukiamumą. Atsižvelgiant į tai, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Atsietos prieigos paslaugų rinkoje, tikėtina, kad vykdydamas metalinių vytos poros linijų Prieigos tinklo keitimą FTTx linijų Prieigos tinklu, nesant reguliavimo, turėtų motyvų vilkinti šį procesą ir tokiu būdu DPP gavėjui sukelti Mažmeninių paslaugų teikimo problemų.

Taigi, įpareigojimo suteikti DPP paslaugas nustatymas ne tik apsaugos esamus DPP gavėjus, bet ir sumažins įėjimo į DPP rinką ir Mažmeninių paslaugų rinką barjerus, didins Mažmeninių paslaugų pasirinkimo galimybes galutiniams paslaugų gavėjams. Todėl konstatuotina, kad šis įpareigojimas proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo principais, nurodytais Elektroninių ryšių įstatymo 2 straipsnyje.

Apibendrinant tai, kas pateikta aukščiau, RRT nustato ūkio subjektui TEO LT, AB Elektroninių ryšių įstatymo 21 straipsnio 1 dalies 1, 2, 3, 5, 6, 7 ir 8 punktuose numatytus įpareigojimus dėl DPP suteikimo. Įpareigojimas suteikti DPP yra detalizuojamas bei turi būti

vykdomas vadovaujantis Prieigos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis. Ūkio subjektas TEO LT, AB:

- 1) privalo patenkinti pagrįstus kitų ūkio subjektų prašymus suteikti DPP, teikiamą metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, Prieigos tinklo ir (arba) Pagrindinio tinklo lygmenyse, užtikrinant skaitmeninio duomenų srauto siuntimą abiem kryptims;
- 2) privalo patenkinti pagrįstus kitų ūkio subjektų prašymus suteikti DPP, teikiamą FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, Prieigos tinklo ir (arba) Pagrindinio tinklo lygmenyse, įskaitant Prieigos ir (arba) Pagrindinio tinklo elementus ir (arba) priemones, užtikrinant DPP paslaugos funkcionalumą;
- 3) privalo sąžiningai derėtis su kitais ūkio subjektais, prašančiais suteikti DPP;
- 4) privalo nenutraukti jau suteiktos DPP;
- 5) privalo suteikti atvirą prieigą prie techninių sąsajų, protokolų ar kitų technologijų, kurios yra būtinos DPP paslaugų suderinamumui;
- 6) privalo suteikti prieigą prie patalpų ar kitus elektroninių ryšių infrastruktūros bendro naudojimo būdus;
- 7) privalo suteikti konkrečias paslaugas, būtinas užtikrinti DPP paslaugų teikimą paslaugų gavėjams;
- 8) privalo suteikti prieigą prie veiklos palaikymo sistemų ar kitų panašių programinių sistemų, būtinų sąžiningai DPP paslaugų teikimo konkurencijai užtikrinti;
- 9) gali atsisakyti suteikti DPP, vienašališkai sustabdyti jos teikimą ar ją nutraukti tik tais atvejais, kai tai yra pagrįsta objektyviais kriterijais, įskaitant techninių galimybių nebuvimą arba būtinybę užtikrinti tinklo vientisumą, jei teisės aktai nenumato kitaip.

5.2. NEDISKRIMINAVIMO ĮPAREIGOJIMAS

Atlikus konkurencijos DPP rinkoje efektyvumo tyrimą, nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybes taikyti skirtingas DPP paslaugų kainas ir kitas šių paslaugų teikimo sąlygas sau ir kitam ūkio subjektui (žr. Ataskaitos 3.2 skyriaus 3 punktą). Nediskriminavimo įpareigojimas sumažina ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes riboti konkurenciją bei apsunkinti kitų ūkio subjektų galimybes įeiti į DPP rinką ir Mažmeninę paslaugų rinką.

Nediskriminavimo įpareigojimas užtikrins kitiems ūkio subjektams, kad jų galimybės konkuruoti su ūkio subjektu TEO LT, AB nebus paveiktos galimo ūkio subjekto TEO LT, AB diskriminacinio elgesio. Nediskriminavimo įpareigojimas užtikrina, kad DPP paslaugos pirkėjo, o kartu ir pastarojo galutinių Mažmeninių paslaugų gavėjų interesai nebus pažeisti diskriminacinės praktikos. Dėl to darytina išvada, kad nediskriminavimo įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo principais ir tikslais, nurodytais Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje bei 2 straipsnyje.

Apibendrinant tai, kas pateikta aukščiau, RRT nustato, kad ūkio subjektas TEO LT, AB privalo nediskriminuoti DPP gavėjų, įskaitant analogiškų sąlygų (įskaitant kainas) analogiškomis aplinkybėmis taikymą ir tos pačios kokybės bei tokiomis pačiomis sąlygomis, kokias turi pats arba teikia savo padaliniais, dukterinėms įmonėms ar bet kuriems kitiems ūkio subjektams, paslaugų bei informacijos teikimą.

5.3. SKAIDRUMO ĮPAREIGOJIMAS

Skaidrumo įpareigojimo, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 18 straipsnyje, nustatymas didelę įtaką DPP rinkoje turinčiam ūkio subjektui TEO LT, AB užtikrins galimybę stebėti nediskriminavimo ir prieigos suteikimo įpareigojimų laikymąsi. Konkurencijos veiksmingumo DPP rinkoje tyrimo metu nustatytos šios konkurencijos problemos (žr. Ataskaitos 3.2 skyriaus 2 punktą), kurias sprendžia skaidrumo įpareigojimas: TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybes riboti informacijos teikimą apie DPP paslaugas.

RRT nustato, kad ūkio subjektas TEO LT, AB privalo paskelbti standartinį pasiūlymą suteikti DPP, kuris būtų pakankamai detalus, kad būtų galima sudaryti sutartis dėl DPP paslaugų teikimo. Taip pat, ūkio subjektas TEO LT, AB privalo viešai skelbti informaciją, susijusią su DPP, įskaitant: 1) apskaitos informaciją; 2) technines specifikacijas; 3) tinklo charakteristikas; 4) prieigos teikimo bei naudojimo sąlygas; 5) prieigos ir susijusių paslaugų kainas.

Skaidrumo įpareigojimas yra nustatytas antikonkurencinio elgesio stebėjimui palengvinti. Jo nustatymas užtikrins geresnes galimybes prognozuoti rinką, jos stabilumą. Paskelbtas standartinis pasiūlymas suteikti DPP sustiprins DPP paslaugos gavėjų derybinę galią. NKP Rekomendacijos 32 punkte nustatyta, kad NRI turėtų įpareigoti didelę įtaką rinkoje turintį operatorių pateikti naujus DPP produktus bent prieš šešis mėnesius iki to laiko, kai didelę įtaką rinkoje turintis operatorius ar jo mažmenos pavaldžioji įmonė pradės prekiauti atitinkamomis nuosavomis NKP mažmeninėmis paslaugomis. Šiuo įpareigojimu būtų padidintas DPP paslaugos gavėjų, t.y. kitų ūkio subjektų, tikrumas, kad paslauga teikiama jų nediskriminuojant bei sukurtos prielaidos adaptuoti savo elgesį Mažmeninių paslaugų rinkoje priklausomai nuo situacijos didmeninėse rinkose.

Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB viešai skelbė standartinį pasiūlymą teikti DPP paslaugas DSL technologija⁴⁹. Tiriamuoju laikotarpiu ūkio subjektas TEO LT, AB neskelbė standartinio pasiūlymo suteikti DPP paslaugos Ethernet technologija, t.y. FTTx ir LAN linijomis.

Atitinkamų standartinių pasiūlymų pagrindu yra arba būtų sudaromos atitinkamos prieigos teikimo sutartys, todėl yra svarbu užtikrinti, kad atitinkamo standartinio pasiūlymo sąlygos būtų skaidrios, sąžiningos bei atitiktų nustatytus reikalavimus. Įpareigojimas yra objektyviai pagrįstas užtikrinant konkurencijos plėtrą bei paslaugos gavėjų interesų apsaugą ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje. Įpareigojimas apima tik būtinos įsitikinti, kad nėra konkurenciją ribojančių veiksmų, informacijos teikimą bei skelbimą.

Apibendrinant tai, kas pateikta aukščiau, RRT nustato Elektroninių ryšių įstatymo 18 straipsnio 1 dalies 1-5 punktuose numatytus įpareigojimus ir nustato, kad ūkio subjektas TEO LT, AB privalo :

- 1) standartiniame pasiūlyme suteikti DPP, teikiamą metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, DPP, teikiamą FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija viešai skelbti detalią informaciją Prieigos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis, įskaitant apskaitos informaciją, technines specifikacijas, tinklo charakteristikas, prieigos teikimo bei naudojimo sąlygas, prieigos ir susijusių paslaugų kainas, jei teisės aktai nenustato kitaip;
- 2) teikti ūkio subjektams, siekiantiems gauti DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugą, DPP, teikiamas FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, paslaugą, visą informaciją, būtiną šiai paslaugai gauti;
- 3) skelbti informaciją apie pateikiamas naujas DPP paslaugas ne vėliau kaip prieš šešis mėnesius iki to laiko, kai ūkio subjektas TEO LT, AB pats pradės teikti atitinkamas Mažmenines paslaugas, sukurtas naujų DPP paslaugų pagrindu;
- 4) skelbti informaciją apie DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugą, DPP, teikiamas FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, paslaugą Prieigos taisyklėse nustatyta tvarka ir sąlygomis.

5.4. KAINŲ KONTROLĖS IR SĄNAUDŲ APSKAITOS ĮPAREIGOJIMAI

Kaip nurodyta Ataskaitos 3.2 skyriuje, vertikalus paslaugų susijimas (žr. Ataskaitos 3.1.2 skyrių) ir disponuojamos infrastruktūros kontrolė (žr. Ataskaitos 3.1.3 skyrių) TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą kainos atžvilgiu palyginti su konkurentais. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybes taikyti: a) nepagrįstai aukštas kainas ir kryžminį subsidijavimą; b) kainų spaudimą (žr. Ataskaitos 3.1.3 skyriaus 4 ir 5 punktus).

⁴⁹ <http://www.teo.lt/node/162>

Esant tokioms sąlygoms ūkio subjektas TEO LT, AB, net ir įpareigotas suteikti DPP, įgyja galimybę taikyti nepagrįstai aukštas DPP paslaugų kainas, tokiu būdu suvaržydamas kitų ūkio subjektų galimybes konkuruoti Mažmeninių paslaugų rinkose, o sau užsitikrindamas palankesnes konkurencines sąlygas. Taigi, ūkio subjektas TEO LT, AB, taikydamas per aukštas DPP paslaugų, teikiamų atitinkamomis linijomis (technologijomis) kainas, gali siekti perkelti didmeninėse rinkose turimą didelę įtaką konkurencijai susijusioje Mažmeninių paslaugų rinkoje suvaržyti.

Įpareigojimas suteikti prieigą (žr. Ataskaitos 5.1 skyrių), nediskriminavimo įpareigojimas (žr. Ataskaitos 5.2 skyrių) ir skaidrumo įpareigojimas (žr. Ataskaitos 5.3 skyrių), ūkio subjektą TEO LT, AB įpareigoja viešai skelbti DPP teikimo technines sąlygas, kainas, nediskriminuoti techninėmis ir kitomis priemonėmis, paslaugų ir susijusių priemonių teikimo sąlygomis, teikti atitinkamas paslaugas ir susijusias priemones, tačiau neapriboja ūkio subjekto galimybės palaikyti nepagrįstai aukštų DPP paslaugų kainų.

NKP Rekomendacijos 35 punkte yra nurodyta, kad NRI iš principo turėtų įpareigoti privalomų didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos produktų kainą grįsti sąnaudomis pagal I NKP Rekomendacijos priedą, atsižvelgiant į įvairių didmeninių pasiūlymų dažnių juostos plotį ir kokybę. Taigi, kainų kontrolės įpareigojimas, reguliuojantis DPP paslaugų kainas, atitinka NKP Rekomendacijoje keliamus tikslus skatinti konkurenciją rinkoje.

Dėl šių priežasčių RRT, įgyvendindama Elektroninių ryšių įstatymo 8 straipsnio 1 dalyje numatytą tikslą, konstatuoja, kad turėtų būti nustatytas toks ūkio subjekto TEO LT, AB DPP paslaugų kainų lygis, kuris išspręstų Ataskaitos 3.2 skyriuje įvardytas problemas bei skatintų veiksmingą konkurenciją elektroninių ryšių srityje. Nepagrįstai aukštų kainų, kryžminio subsidijavimo, kainų spaudimo pritaikymo galimybė eliminuojama nustatius kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimus. Elektroninių ryšių įstatymo 23 straipsnio 1 dalyje numatyta RRT teisė operatoriui, turinčiam didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, nustatyti įpareigojimus, susijusius su sąnaudų padengimu ir kainų kontrole. Siekiant objektyviai įvertinti reguliuotinų paslaugų sąnaudas, o tuo pačiu objektyviai nustatyti reguliuotinų paslaugų kainas, gali būti nustatyti įpareigojimai skaičiuoti paslaugų sąnaudas tam tikrais sąnaudų apskaitos metodais. Taigi, gali būti nustatomas tik kainų kontrolės įpareigojimas (pavyzdžiui, aukščiausia kainų riba) arba kainų kontrolės įpareigojimas gali būti nustatomas kartu su sąnaudų apskaitos įpareigojimu (pavyzdžiui, įpareigojimas kainas grįsti sąnaudomis, apskaičiuotomis pagal tam tikrą sąnaudų apskaitos metodą). Jei nustatomi įpareigojimai suteikti prieigą, skaidrumo ir nediskriminavimo įpareigojimai, kainų kontrolės įpareigojimas papildomai užtikrina jų vykdymą, t. y. atitinkamų paslaugų teikimo sąlygose aiškiai nurodant, kokie, už ką ir kokiomis sąlygomis yra taikomi tam tikri užmokesčiai.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta aukščiau, RRT konstatuoja, kad siekiant spręsti Ataskaitos 3.2 skyriaus 4 ir 5 punktuose nurodytas konkurencijos problemas, būtina ūkio subjektui TEO LT, AB pritaikyti kainų kontrolės įpareigojimą.

DPP paslaugų kainų kontrolės metodo parinkimas.

Kaip jau minėta, NKP rekomendacijos 35 punkte rekomenduojama NRI įpareigoti privalomų DPP produktų kainą grįsti sąnaudomis pagal I priedą, atsižvelgiant į įvairių didmeninių pasiūlymų dažnių juostos plotį ir kokybę. NKP Rekomendacijos I priedo 1–4 skyriuose taip pat nurodoma, kad kainų kontrolės įpareigojimai NKP infrastruktūros prieigai turi būti nustatomi nuosekliai ir derinant tarpusavyje (angl. *consistent*), taip užtikrinant reguliavimo vientisumą. Tačiau NKP Rekomendacijos I priedo 1 skyriuje numatyta, kad tais atvejais, kai didelę įtaką turintis ūkio subjektas, investuodamas į NKP tinklus susiduria su ateities neapibrėžtumais dėl ateities paslaugų paklausos, skaičiuojant protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą, investicijoms į šviesolaidinę infrastruktūrą gali būti taikoma papildoma rizikos premija. Tame pačiame NKP Rekomendacijos skyriuje taip pat nurodoma, kad papildomos sąnaudos, kurias didelę įtaką rinkoje turintis ūkio subjektas patirs dėl įpareigojimo teikti prieigą, turėtų būti paskirstomos proporcingai tiek trečiųjų šalių perkamoms paslaugoms, tiek ir savo mažmeninei veiklai.

DPP, teikiama metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija.

Kaip nurodyta Ataskaitos 2.2.2.3 skyriuje (žr. 16 pav.), Tiriamuoju laikotarpiu metalinės vytos poros linijos buvo keičiamos FTTx linijomis. Nepaisant to, pakankamai didelę DPP rinkos dalį (37,1 proc.) vis dar sudaro DPP, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija (žr. 5 lentelę Ataskaitos 3.1.1 skyriuje). Išnagrinėjus pagrindines kainų kontrolės metodų alternatyvas (kainų kontrolės metodų apžvalga pateikiama Ataskaitos 2 priede), ir siekiant spręsti Ataskaitos 3.2 skyriaus 4 ir 5 punktuose nurodytas konkurencijos problemas tiek, kiek tai susiję su DPP, teikiama metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, daroma išvada, kad tinkamiausias DPP paslaugų kainų kontrolės metodas yra kainų orientavimo į sąnaudas, apskaičiuotas taikant pilnai paskirstytų sąnaudų metodą (angl. *Fully Distributed Costs – FDC*) pagal Sąnaudų apskaitos pagal pilnai paskirstytų sąnaudų metodą taisyklės, patvirtintas RRT direktoriaus 2005 m. gruodžio 28 d. įsakymu Nr. 1V–1164 (Žin., 2006, Nr. 2–45; 2011, Nr. 45–2146) (toliau – Sąnaudų apskaitos taisyklės). Šis metodas yra paremtas DPP paslaugos teikėjo su šios paslaugos teikimu susijusių visų patiriamų sąnaudų priskyrimu teikiamoms paslaugoms, tokiu būdu nustatant kiekvienos paslaugos savikainą. Šis kainų kontrolės mechanizmas užtikrins, kad ūkio subjektas TEO LT, AB negalės nustatyti nepagrįstai aukštų DPP paslaugų kainų. Be to, ūkio subjektas TEO LT, AB turės užtikrinti DPP paslaugos atskirų sudedamųjų dalių kainų orientavimą į sąnaudas, t.y. nustatyti kainas, orientuotas į sąnaudas pagal pilnai paskirstytų sąnaudų metodą didmeninei plačiajuosčio ryšio prieigai.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta aukščiau, vykdydamas kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimus, ūkio subjektas TEO LT, AB privalės teikti DPP, teikiamą metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, tokiomis kainomis, kurios būtų ne didesnės nei sąnaudos, apskaičiuotos Sąnaudų apskaitos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis. Nustačius šiuos kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimus, bus užtikrinta nepagrįstai aukštų kainų, kryžminio subsidijavimo, kainų spaudimo tarp DPP ir Atsietos prieigos paslaugų ir (arba) Prieigos prie kitos pasyvios infrastruktūros paslaugų, bei tarp DPP ir Mažmeninių paslaugų taikymo prevencija.

DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija.

Kaip nurodyta Ataskaitos 1.2.2 skyriuje (žr. 4 pav.), 2.2.2.3 skyriuje (žr. 16 pav.), Tiriamuoju laikotarpiu LAN linijos buvo keičiamos FTTx linijomis. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje didžiausią DPP rinkos dalį sudarė DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis (62,9 proc., žr. 5 lentelę Ataskaitos 3.1.1 skyriuje). Siekiant spręsti Ataskaitos 3.2 skyriaus 4 ir 5 punktuose nurodytas konkurencijos problemas tiek, kiek tai susiję su DPP, teikiama FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, ir siekiant išlaikyti DPP rinkos reguliavimo vientisumą ir sąnaudų apskaitos sistemos pastovumą, taip pat atsižvelgiant į mažiausio būtino reguliavimo principą bei Ataskaitos 2 priede pateiktą kainų kontrolės metodų alternatyvų vertinimą, RRT konstatuoja, kad DPP, teikiamos FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija kainoms geriausia taikyti tą patį kainų kontrolės metodą, koks numatomas taikyti DPP, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, kainoms. Ūkio subjektas TEO LT, AB taip pat turės užtikrinti DPP paslaugos atskirų sudedamųjų dalių kainų orientavimą į sąnaudas, t.y. nustatyti kainas orientuotas į sąnaudas pagal pilnai paskirstytų sąnaudų metodą didmeninei plačiajuosčio ryšio prieigai.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta aukščiau, vykdydamas kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimus, ūkio subjektas TEO LT, AB privalės teikti DPP, teikiamą FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, tokiomis kainomis, kurios būtų ne didesnės nei sąnaudos, apskaičiuotos Sąnaudų apskaitos taisyklėse nustatyta tvarka ir sąlygomis.

Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimai, kaip nurodyta aukščiau, yra proporcingi ir pateisinami elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šie įpareigojimai yra būtini, siekiant spręsti nustatytas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3.2 skyriaus 4 ir 5 punktus), kurių RRT negalėtų spręsti pasirinkdama kitą kainų, orientuojant jas į sąnaudas, kontrolės metodą. Nustatyti atitinkamais būdais teikiamos DPP kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimai apribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybę taikyti per aukštas šių paslaugų kainas, tuo pačiu leis ūkio subjektui TEO LT, AB padengti faktiškai patirtas sąnaudas, įskaitant protingumo kriterijų atitinkančią grąžą. Šis kainų kontrolės įpareigojimas užkirs kelią piktnaudžiavimui didele įtaka DPP rinkoje, siekiant sumažinti konkurenciją susijusioje Mažmeninių paslaugų rinkoje, nes

kiti asmenys DPP paslaugas gaus tokiomis pačiomis kainomis, kokias ūkio subjektas TEO LT, AB taiko sau. Ūkio subjektas TEO LT, AB taip pat negalės taikyti užmokesčių už paslaugas ir (arba) susijusias priemones, kurios yra nebūtinos suteikti DPP. Šis kainų kontrolės įpareigojimas, sudarys sąlygas efektyviai konkurencijai, ilguoju laikotarpiu užtikrins paslaugų įvairovę bei palankias sąlygas galutiniams paslaugų gavėjams.

Apibendrinant tai, kas pateikta aukščiau, ūkio subjektas TEO LT, AB tiek, kiek tai susiję su DPP, teikiama tiek metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, tiek teikiama FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, privalo:

- 1) tvarkyti sąnaudų apskaitą. Sąnaudų apskaitos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis;
- 2) teikti DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugą ir DPP, teikiamas FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, paslaugą tokiomis kainomis, kurios būtų ne didesnės nei sąnaudos, apskaičiuotos Sąnaudų apskaitos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis;
- 3) per 2 mėnesius nuo įsakymo įsigaliojimo dienos pateikti RRT detalų DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, ir DPP, teikiamas FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, paslaugų kainų pagrindimą sąnaudomis;
- 4) objektyviai įvertinusi investicijų į šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo infrastruktūrą riziką ir pagrįstai nustačiusi, kad ši rizika yra ženkliai didesnė nei rizika, patiriama investuojant į kitų linijų prieigos tinklo infrastruktūrą, privalo apskaičiuoti atskirą kapitalo kainos dydį naudojamam kapitalui, investuotam į šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo infrastruktūrą bei pateikti RRT visus skaičiavimus bei paaiškinimus, pagrindžiančius atskirą kapitalo kainos (t. y. papildomos rizikos premijos) dydį. Iki RRT įvertins šių skaičiavimų pagrįstumą, ūkio subjektas TEO LT, AB privalo DPP, teikiamas FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, paslaugų savikainą nustatyti taikydamas tokį patį kapitalo kainos dydį subjektas TEO LT, AB privalo DPP, kaip taiko DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugoms;
- 5) taikyti ne aukštesnes DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugos kainas nei tos, kurias jis taikė 2012 m. kovo 1 d.⁵⁰ tol, kol RRT Sąnaudų apskaitos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis įvertins DPP, teikiamas metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugos kainų pagrįstumą sąnaudomis;
- 6) netaikyti užmokesčių už paslaugas ir (ar) priemones, nebūtinai suteikti DPP, teikiamai metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, paslaugai ir DPP, teikiamai FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, paslaugai.

5.5. APSKAITOS ATSKYRIMO ĮPAREIGOJIMAS

Konkurencijos veiksmingumo Atsietos prieigos paslaugų rinkoje tyrimo metu nustatytos šios konkurencijos problemos (žr. Ataskaitos 3.2 skyriaus 3), kurias sprendžia apskaitos atskyrimo įpareigojimas, numatytas Elektroninių ryšių įstatymo 20 straipsnyje: TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybes taikyti skirtingas DPP paslaugų kainas bei kitas šių paslaugų teikimo sąlygas sau ir kitam operatoriui.

Ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų didmeninių ir mažmeninių paslaugų vertikalus susijimas ir disponuojamos infrastruktūros kontrolė suteikia ūkio subjektui TEO LT, AB esminį pranašumą, lyginant su kitais ūkio subjektais, DPP rinkoje ir Mažmeninių paslaugų rinkoje. Kad kitiems rinkos dalyviams, kurie iš ūkio subjekto TEO LT, AB perka DPP paslaugą, būtų suteikiamos tokios pat sąlygos, įskaitant paslaugų kainas, kokias TEO LT, AB taiko pats sau, yra nustatomas nediskriminavimo įpareigojimas (žr. Ataskaitos 5.2 skyrių). Kad šis įpareigojimas praktiškai būtų įgyvendintas ir būtų įmanoma jį vykdyti (ypač DPP paslaugų kainų nediskriminavimo atžvilgiu), reikalinga nustatyti apskaitos atskyrimo įpareigojimą. Nustatant šį įpareigojimą, užtikrinama, jog TEO LT, AB nediskriminuos mažmeninėje rinkoje su ja konkuruojančių ūkio subjektų, nustatydamas jiems blogesnes didmeninių prieigos paslaugų (įskaitant DPP paslaugų) kainas bei užtikrinamas DPP rinkos skaidrumas. Apskaitos atskyrimo

⁵⁰ Nuo 2012 m. kovo 1 d. TEO LT, AB pakeitė kai kurių DPP paslaugų teikimo sąlygas; <http://www.teo.lt/node/162>.

įpareigojimas, kartu su kainų kontrolės ir nediskriminavimo įpareigojimais taip pat užtikrins, kad TEO LT, AB negalėtų kryžminiu būdu subsidijuoti atskirų paslaugų ir (ar) negalėtų gauti iš DPP paslaugų antpelnio (didesnės nei pagrįsta investicijų grąžos) ir tokiu būdu nevaržytų konkurencijos Mažmeninių paslaugų rinkoje. Skaidrumo įpareigojimas (žr. Ataskaitos 5.3 skyrių) reikalauja ūkio subjekto skelbti apskaitos informaciją bei kitą suinteresuotiems asmenims aktualią informaciją. Apskaitos atskyrimo įpareigojimas sudarys sąlygas skelbti apibendrintą informaciją apie reguliuojamas rinkas ir taip užtikrins kitų ūkio subjektų teisę įsitikinti jų perkamų DPP paslaugų kainų orientavimu į sąnaudas. Taigi, apskaitos atskyrimo įpareigojimas reikalingas nediskriminavimo, kainų kontrolės ir sąnaudų atskyrimo bei skaidrumo įpareigojimo vykdymui užtikrinti, ir atskleidžia finansinę informaciją apie vidiniams ūkio subjekto padaliniais ir išoriniams paslaugų teikėjams teikiamų paslaugų sąnaudas, pajamas, kainodarą.

NKP rekomendacijos I priedo 1 skyriuje rekomenduojama taikyti apskaitos atskyrimo įpareigojimą, kuriuo NRI galės stebėti, ar didelę įtaką rinkoje turintys ūkio subjektai nediskriminuoja kainomis, paslaugas teikiant sau ir kitiems paslaugų pirkėjams. Taigi, apskaitos atskyrimo įpareigojimas leis RRT įvertinti su DPP paslaugomis susijusias ūkio subjekto TEO LT, AB sąnaudas ir pajamas, ir stebėti, ar ūkio subjektas TEO LT, AB kitiems ūkio subjektams suteikia DPP tokiomis pačiomis sąlygomis ir kainomis kaip teikia sau.

Atsižvelgiant į aukščiau pateiktus argumentus ir aplinkybes, darytina išvada, kad apskaitos atskyrimo įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Elektroninių ryšių įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu užtikrinamas ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytų skaidrumo ir nediskriminavimo įpareigojimų vykdymas ir sudaromos sąlygos spręsti nustatytas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3.2 skyriaus 3, 4 ir 5 punktus).

Apibendrinant tai, kas išdėstyta aukščiau, RRT nustato, kad ūkio subjektas TEO LT, AB tiek, kiek tai susiję su DPP, teikiama tiek metalinėmis vytos poros linijomis DSL technologija, tiek FTTx ir LAN linijomis Ethernet technologija, privalo vykdyti Elektroninių ryšių įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje numatytą apskaitos atskyrimo įpareigojimą Apskaitos atskyrimo taisyklių ir su apskaitos atskyrimu susijusių reikalavimų, patvirtintų RRT direktoriaus 2006 m. birželio 14 d. įsakymu Nr. 1V-738 (Žin., 2006, Nr. 70-2607; 2011, Nr. 45-2147), nustatyta tvarka ir sąlygomis.

Strategijos departamento
direktoriaus pavaduotoja

Medeina Augustinavičienė

Teisėkūros skyriaus
vyriausioji specialistė

Julija Poliakova

Tinklų ir prieigų skyriaus
vyriausiasis specialistas

Rolandas Brukštus

Apskaitos ir statistikos skyriaus
vyriausioji specialistė

Neringa Bareišienė

Ūkio subjekto sąvoka

Vadovaujantis Elektroninių ryšių įstatymo 3 straipsnio 62 dalimi ūkio subjektas – fizinis ar juridinis asmuo ar asmenų, susijusių kontrolės ar priklausomybės santykiais, grupė, kurie verčiasi elektroninių ryšių veikla Lietuvos Respublikoje arba kurių veiksmai daro įtaką arba ketinimai, jeigu būtų įgyvendinti, galėtų daryti įtaką ūkinei veiklai Lietuvos Respublikoje.

Susijusiais asmenimis yra laikomi:

1) juridiniai asmenys, kuriuose, kaip ir nagrinėjamame juridiniame asmenyje, tas pats fizinis asmuo arba tie patys fiziniai asmenys turi akcijų dalį, kuri sudaro daugiau kaip 25 proc. įstatinio kapitalo, arba turi teises į daugiau kaip 25 proc. visų balsų;

2) juridiniai asmenys, kurie su nagrinėjamu juridiniu asmeniu yra bendrai valdomi ar turi bendrą administracinį padalinį arba kurių stebėtojų taryboje, valdyboje ar kitame valdymo organe yra pusė ar daugiau tų pačių narių, kaip ir nagrinėjamo juridinio asmens valdymo organuose;

3) juridiniai asmenys, kuriuose nagrinėjamas juridinis asmuo turi akcijų dalį, sudarančią daugiau kaip 25 proc. įstatinio kapitalo, arba turi teises į daugiau kaip 25 proc. visų balsų, arba kurie yra įsipareigoję derinti savo ūkinės veiklos sprendimus su nagrinėjamu juridiniu asmeniu, arba už kurių prievolių tretiesiems asmenims įvykdymą yra įsipareigojęs atsakyti nagrinėjamas juridinis asmuo, arba kurie yra įsipareigoję perduoti visą arba dalį pelno ar suteikę teisę naudoti daugiau kaip 25 proc. savo turto nagrinėjamam juridiniam asmeniui;

4) juridiniai asmenys, kurie nagrinėjamame juridiniame asmenyje turi akcijų dalį, sudarančią daugiau kaip 25 proc. įstatinio kapitalo, arba turi teises į daugiau kaip 25 proc. visų balsų, arba su kuriais nagrinėjamas juridinis asmuo yra įsipareigojęs derinti savo ūkinės veiklos sprendimus, arba kurie yra įsipareigoję atsakyti už nagrinėjamo juridinio asmens prievolių tretiesiems asmenims įvykdymą, arba kuriems nagrinėjamas juridinis asmuo yra įsipareigojęs perduoti visą arba dalį pelno ar suteikęs teisę naudoti daugiau kaip 25 proc. savo turto;

5) juridiniai asmenys, kurie tiesiogiai ar netiesiogiai, per kitus juridinius asmenis, įskaitant ir veikiančius kitose valstybėse, yra susiję su šiais aukščiau išvardintų 1, 2, 3 ir 4 punktuose nurodytais juridiniais asmenimis bet kuriuo iš šių aukščiau išvardintų 1, 2, 3 ir 4 punktuose nurodytų būdų;

6) nagrinėjamo juridinio asmens dukterinės ar patronuojančios bendrovės, įskaitant ir bendroves, susijusias su nagrinėjamu juridiniu asmeniu per kitose valstybėse veikiančias bendroves, arba nagrinėjamo juridinio asmens patronuojančių bendrovių, įskaitant ir veikiančias kitose valstybėse, dukterinės bendrovės Lietuvos Respublikos akcinių bendrovių įstatymo (Žin., 2000, Nr. 64–1914, Nr. 68; 2003, Nr. 123–5574) prasme;

7) kiti kontrolės ar priklausomybės santykiais su nagrinėjamu juridiniu asmeniu susiję fiziniai ar juridiniai asmenys, kurie verčiasi elektroninių ryšių veikla Lietuvos Respublikoje arba kurių veiksmai daro įtaką arba ketinimai, jeigu būtų įgyvendinti, galėtų daryti įtaką ūkinei veiklai Lietuvos Respublikoje.

Laikoma, kad ūkio subjektą sudaro nagrinėjamas juridinis asmuo ir visi pagal aukščiau nurodytus susiejimo būdus su šiuo juridiniu asmeniu susiję asmenys.

DPP kainų kontrolės metodų alternatyvų vertinimas

ERG atnaujintoje bendroje pozicijoje dėl požiūrio į tinkamas priemones naujoje reguliavimo sistemoje (ERG (06) 33)⁵¹ yra nurodyti šie pagrindiniai kainų kontrolės metodai:

1. Kainos nustatymas, atsižvelgiant į kitų šalių patirtį (angl. *Benchmarking*);
2. „Efektyvios kainodaros“ (angl. *Efficient Component Pricing Rule* – ECPR) metodas (supaprastinta šio metodo forma yra „*Retail minus*“);
3. Kainų pagrindimas sąnaudomis (gali būti įgyvendintas nustatant skirtingus reikalavimus sąnaudų apskaitos sistemai).

NKP Rekomendacijos 35 punkte nurodyta, kad NRI iš principo turėtų įpareigoti privalomų didmeninės plačiajuosčio ryšio prieigos produktų kainą grįsti sąnaudomis pagal I priedą, atsižvelgiant į įvairių didmeninių pasiūlymų dažnių juostos plotį ir kokybę. NKP Rekomendacijos I priede nurodoma, jog sąnaudų vertės nustatymo metodas turi būti pasirenkamas atsižvelgiant į tai, ar infrastruktūros dubliavimas yra ekonomiškai įgyvendinamas ir veiksmingas. Įsakymu dėl Atsietos prieigos rinkos TEO LT, AB buvo nustatytas įpareigojimas, pagal kurį ši bendrovė privalo užtikrinti, kad prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos (ir susijusių priemonių), prieigos prie vietinės UTP ir STP linijos (ir susijusių priemonių), prieigos prie RKKS (ir susijusių priemonių), prieigos prie šviesolaidinių linijų skaidulos (ir susijusių priemonių) paslaugų kainos neviršytų kainų, apskaičiuotų pagal pilnai paskirstytą sąnaudų metodą (angl. *Fully Distributed Costs*, FDC), vertinant istoriškai patirtas sąnaudas.

Toliau yra vertinama kainų kontrolės metodų alternatyvų privalumai ir trūkumai reguliuojant DPP paslaugų kainas.

„*Retail minus*“ metodas

Šio metodo principas – konkrečiam ūkio subjektui yra kompensuojamos negautos pajamos už mažmeninės paslaugos teikimą, atliekant tam tikrus koregavimus. Suteikdamas didmeninę paslaugą, konkretus ūkio subjektas praranda galimybę suteikti atitinkamą mažmeninę paslaugą, kurią suteikia atitinkamą didmeninę paslaugą įsigijęs konkurentas, ir gauti už tai atitinkamas pajamas. Tačiau iš kompensacijos eliminuojama ta pajamų dalis, gaunama už mažmeninės paslaugos teikimą, kuri skirta mažmeninės veiklos⁵² sąnaudoms (tai tokios sąnaudos, kurių ūkio subjektas nepatiria, teikdamas didmenines paslaugas) padengti. Šio metodo rezultatas tiesiogiai priklauso nuo mažmeninės kainos, todėl „*Retail minus*“ metodas yra taikytinas tuomet, kai atitinkamoje mažmeninėje rinkoje (kurios kainos yra imamos kaip pagrindas skaičiavimams) egzistuoja efektyvus kainų lygis (t. y. egzistuoja veiksminga konkurencija). „*Retail minus*“ metodas naudojamas kaip paprastesnis, tačiau apytikslis sąnaudų įvertinimo metodas – t. y. nustačius, kad mažmeninėje rinkoje egzistuoja konkurencija, kuri užtikrina, kad mažmeninės kainos nustatomos efektyviai veikiančio ūkio subjekto sąnaudų lygyje, iš tokios mažmeninės kainos atėmus jos dalį skirtą padengti mažmeninės veiklos sąnaudoms ir kitoms su didmenine veikla nesusijusioms sąnaudoms padengti. Tokiu būdu apytiksliai yra įvertinama didmeninė kaina, kuri būtų nustatyta, jei atitinkamoje didmeninėje rinkoje egzistuotų konkurencija. „*Retail minus*“ metodas (arba kainų spaudimo testas) gali būti taikomas tuomet, kai ypatingai yra svarbu užtikrinti pakankamą maržą tarp didmeninių ir mažmeninių paslaugų kainų. Reikia paminėti, kad vienas iš esminių šio metodo trūkumų ilgu laikotarpiu yra „minuso“ skaičiavimo metodikos parinkimas – t. y. kokia mažmeninės kainos dalis turėtų būti atimama siekiant nustatyti didmeninę kainą. Pačiu paprasčiausiu atveju yra nustatomas procentinis dydis, kuriuo sumažinama

⁵¹ http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg_06_33_remedies_common_position_june_06.pdf

⁵² Mažmeninė veikla šiuo atveju yra suprantama kaip visa veikla reikalinga didmeninėms paslaugoms transformuoti į mažmenines paslaugas ir apima tokias veiklas kaip klientų aptarnavimą, sąskaitų išrašymą, mokėjimų surinkimą, visus marketingo veiksmus (klientų paiešką, pardavimų skatinimą, reklamą ir kt.) ir pan.

mažmeninė kaina, tačiau toks metodas gali būti netikslus, be to, keičiantis technologijoms ir veiklos pobūdžiui, šis procentas taip pat gali būti koreguojamas. Kitais atvejais yra analizuojamos sąnaudos ir gali būti nustatoma konkrečios mažmeninės paslaugos savikainos dalys, kurios turi būti eliminuojamos iš kainos (tokios sąnaudos gali būti iškart fiksuojamos, jei nesitikima didelių pokyčių arba perskaičiuojamos kiekvieną atskaitinį laikotarpį). Pastaruoju atveju galima gauti pakankamai tikslų įvertinimą, tačiau tuomet „Retail minus“ metodas netenka esminio savo pranašumo – paprastumo, o įgyvendinimas nesiskiria nuo sąnaudų apskaitos įpareigojimo įgyvendinimo, kadangi vis tiek reikia nustatyti atimamų sąnaudų dydžius. Dar vienas „Retail minus“ metodo trūkumas – esant didelei Mažmeninių paslaugų kainodaros įvairovei, būtų sudėtinga nustatyti tą mažmeninę kainą, kurios pagrindu būtų skaičiuojamos DPP paslaugų kainos. Taikant „Retail minus“ kiekvienam mažmeniniam mokėjimo planui, būtų skatinama perpardavimo veikla, kuri nesąlygoja ilgalaikės veiksmingos konkurencijos rinkoje atsiradimo.

Atsižvelgiant į šio metodo trūkumus ir į tai, kad Įsakymu dėl Atsietos prieigos vertikalčiai susijusių Atsietos prieigos ir Prieigos prie kitos fizinės infrastruktūros paslaugų teikimui buvo nustatytas kainų kontrolės įpareigojimas kainas apskaičiuojant pagal pilnai paskirstytų sąnaudų metodą (FDC), darytina išvada, kad „Retail minus“ metodas nėra tinkamas kaip ilgalaikis DPP kainų kontrolės metodas, galintis užtikrinti (imituoti) konkurencinę veiklos aplinką šioje rinkoje. Tačiau šis kainų kontrolės metodas gali būti taikomas kaip papildomas kainų kontrolės instrumentas ar kainų kontrolės įpareigojimas pereinamuoju laikotarpiu kol nėra patikimos informacijos apie atitinkamos paslaugos sąnaudas.

Kainos nustatymo, atsižvelgiant į kitų valstybių patirtį, (angl. Benchmarking, toliau – „Benchmarking“) metodas

Šiuo metodu kainos nustatomos, remiantis kitose valstybėse ar kitų operatorių taikomomis analogiškų paslaugų kainomis ir dažniausiai yra taikomas pereinamuoju laikotarpiu, kai nėra pakankamai detalios informacijos kitiems kainų reguliavimo metodams pritaikyti arba kai atitinkamų paslaugų kainų svarba konkurencijai elektroninių ryšių paslaugų srityje nėra didelė.

Taikant šį metodą svarbu įvertinti, kad kiekvienoje valstybėje gali būti susiklosčiusi skirtinga situacija, dėl kurios kainų lygis skirtingose valstybėse gali skirtis. Šis metodas yra naudotinas tuomet, kai tose valstybėse, į kurias lygiuojamasi, yra nustatytos kainos artimos efektyvioms kainoms, t. y. toms kainoms, kurios būtų nustatytos, jei rinkoje egzistotų veiksminga konkurencija. Pažymėtina, kad netgi ir tokiu atveju efektyvus kainų lygis tarp skirtingų valstybių gali skirtis, kadangi gali skirtis ūkio subjektų sąnaudos dėl objektyvių priežasčių (šalies geografinė padėtis, reljefas, išsivystymo lygis, gyventojų skaičius, pragyvenimo lygis, tankumas ir pan.) arba kainos dar gali neatspindėti sąnaudų dėl reguliavimo taikomo pereinamojo laikotarpio.

Siekiant pritaikyti „Benchmarking“ metodą, nustatant DPP paslaugų kainas, reikėtų atsižvelgti į alternatyvių infrastruktūrų prieinamumą konkrečioje šalyje – t. y. į esamą infrastruktūrų konkurenciją. Lietuvoje infrastruktūros požiūriu yra reikšminga priklausomybė nuo istorinio operatoriaus, kas yra vienas iš nacionalinės rinkos ypatumų ir komplikuoja šio metodo taikymą. Nustačius kainas pagal kitų šalių praktiką, kyla rizika nustatyti pernelyg aukštas ir paslaugų teikėjo sąnaudomis nepagrįstas kainas arba, atvirkščiai, pernelyg žemas kainas, kurios neskatinėtų konkurencijos ir investicijų į infrastruktūrą. Norint išvengti šios rizikos, būtina išsamiai išnagrinėti lyginamų šalių analogiškų paslaugų teikėjų turto struktūrą. Tačiau pastaroji informacija dėl kitų šalių nacionalinių ypatumų gali būti neprieinama (nacionalinės reguliavimo institucijos tokios informacijos gali tiesiog nerinkti).

Atsižvelgiant į NKP Rekomendacijos reikalavimus bei riziką (informacija tinkamai neatspindės paslaugų sąnaudų, palyginamos informacijos apskritai nėra), „Benchmarking“ metodas nėra tinkamas kaip ilgalaikis DPP paslaugų kainų reguliavimo metodas.

Ilgą laikotarpio vidutinių padidėjimo sąnaudų (angl. Long Run Average Incremental Cost, toliau – LRAIC) apskaitos metodas

LRAIC apskaitos metodas pasižymi šiais bruožais:

1) skaičiuojamos efektyviai veikiančio ūkio subjekto sąnaudos, t. y. ūkio subjektui nėra kompensuojama už perteklinius pajėgumus, jei jie nereikalingi konkrečiam atitinkamų paslaugų kiekiui suteikti. Tokiu būdu yra skatinama efektyvi veikla;

2) skaičiuojamos einamosios sąnaudos (angl. – *Current Costs*), t. y. imituojami sprendimai, kuriuos ūkio subjektas (ar jo konkurentas) darytų šią dieną ir esant efektyviai konkurencijai rinkoje. Tokiu būdu imituojama konkurencinė rinka, kadangi tokioje rinkoje sprendimai yra priimami atsižvelgiant į esamą situaciją, o ne į praeities sprendimus;

3) naudojant LRAIC apskaitos metodą gali būti sumodeliuotos ir tų paslaugų, kurios dar nėra faktiškai teikiamos, sąnaudos.

Atsižvelgiant į „ribinę“ LRAIC prigimtį bei į tai, kad į LRAIC įtraukiamos tik efektyvios veiklos sąnaudos (keičiantis teikiamų paslaugų kiekiui, keičiasi ir bendra LRAIC apimtis, paslaugos savikainai kiekio pokytis neturi didelės įtakos), laikoma, kad kainos orientavimo į LRAIC apskaitos metodus geriausiai „atspindi“ tą kainą, kurią nustatytų konkurencinėje rinkoje veikiantis ūkio subjektas. Šis sąnaudų apskaitos metodas labiau tinkamas toms paslaugoms, kurias teikiant, tikėtina, kad gali atsirasti ilgalaikė infrastruktūra grįsta konkurencija, kadangi LRAIC apskaitos metodo pagalba nustatoma „konkurencinė kaina“, skatinanti „pirk arba statyk“⁵³ sprendimus.

Išskirtini šie LRAIC apskaitos metodo taikymo Atsietos prieigos paslaugų ir prieigos prie Kitos pasyvios infrastruktūros paslaugų kainoms nustatyti trūkumai:

1. LRAIC apskaitos modelio diegimas yra imlus laikui ir brangiai kainuojantis procesas. Laiko požiūriu kainų nustatymas LRAIC apskaitos metodu gali užtrukti iki 2 metų, o atsižvelgiant į tai, kad rinkoje vyksta spartūs pokyčiai, atsiranda rizika, kad, nustačius kainas, situacija rinkoje gali būti ženkliai pasikeitusi ir įdiegimo sąnaudos gali būti neproporcingos, lyginant su šio metodo įdiegimo rezultatais.

2. LRAIC apskaitos metodo pritaikymas siųs neteisingą signalą rinkai, nes sukurs sąlygas svarstyti sprendimus „pirk arba statyk“ paslaugoms, kurių neįmanoma dubliuoti arba mažai tikėtina, jog bus dubliuota. Ataskaitos 3.1.3 skyriaus 1 punkte konstatuota, jog TEO LT, AB turimo Prieigos tinklo ir kitos pasyvios infrastruktūros šiuo metu dubliuoti neįmanoma. Šių paslaugų atžvilgiu reguliavimo sprendimai turėtų būti grindžiami ne skatinant infrastruktūros dubliavimą (t.y. investicijas į alternatyvias infrastruktūras), o jau esamos infrastruktūros efektyvų panaudojimą. Kitaip tariant, RRT mano, jog nėra tikslinga skatinti infrastruktūra grįstos varinės prieigos konkurencijos (varinių kabelių ir šviesolaidinių kabelių kainos pastaruoju metu beveik nesiskiria, nors funkcionalumo požiūriu šviesolaidinė technologija grįstos prieigos linijos yra ženkliai pranašesnės). Kaip matyti iš Ataskaitos 4 paveiksle pateiktų duomenų, metalinėmis vytos poros linijomis teikiamų Interneto prieigos paslaugų kiekis mažėja, tačiau didėja šviesolaidinėmis technologijomis teikiamų paslaugų skaičius. Taigi, LRAIC metodo taikymas, nustatant senosiomis infrastruktūromis grįstų paslaugų – DPP, teikiamos metalinėmis vytos poros linijomis, - kainas neatitiktų reguliavimo tikslų skatinti konkurenciją sudarant vienodas sąlygas konkuruoti vertikaliai integruotam infrastruktūros savininkui bei tos infrastruktūros pagrindu didmeninėje rinkoje teikiamų paslaugų pirkėjams.

3. LRAIC sąnaudų apskaitos metodu yra skaičiuojamos padidėjimo arba ribinės sąnaudos. Šių sąnaudų apimtis priklauso nuo to kaip yra apibrėžiamas „padidėjimas“. Kuo siauriau apibrėžiamas „padidėjimas“ (t.y. veiklos apimtis, kurios pridėjimas prie jau esamos veiklos apimties sąlygoja tam tikras sąnaudas), tuo apskaičiuota LRAIC savikaina bus artimesnė ribinėms sąnaudoms. Išskirtiniu atveju, kai „padidėjimu“ bus laikomas vienas paslaugos vienetas – sąnaudos bus lygios ribinėms sąnaudoms, kurios, vadovaujantis klasikine ekonomikos teorija, ir turėtų atspindėti konkurencinėje rinkoje veikiančio ūkio subjekto nustatomą kainą, tačiau infrastruktūrinių sektorių įmonių sąnaudų struktūra pasižymi labai didele fiksuotų sąnaudų dalimi, todėl tokiu metodu skaičiuojant savikainą ji būtų artima nuliui (operatorius negalėtų padengti pastovijų sąnaudų). Kitas „padidėjimo“ apibrėžimo kraštutinis – visa operatoriaus veikla.

⁵³ „Pirk arba statyk“ sprendimo esmė yra ta, kad didmeninėje rinkoje nustatoma kaina atsižvelgiant į efektyvaus operatoriaus, statančio infrastruktūrą einamuoju ataskaitiniu laikotarpiu, sąnaudas, t. y. sudaromos vienodos sąlygos konkuruoti tiek perkant, tiek ir statant nuosavą infrastruktūrą.

Tokiu atveju LRAIC metodu apskaičiuota savikaina praktiškai bus tapati pilnai paskirstytų sąnaudų metodu apskaičiuotai savikainai (neatsižvelgiant į efektyvumo koregavimus bei einamųjų sąnaudų apskaitos pritaikymą, kadangi šie elementai iš esmės galimi tiek LRAIC, tiek ir FDC atveju). Iš to kas nurodyta ankstesniuose punktuose, galima sakyti, kad prieigos paslaugų atveju LRAIC metodika galėtų būti taikoma šviesolaidinėmis ryšio linijomis grįstoms DPP paslaugų kainoms nustatyti, o „padidėjimas“ galėtų būti apibrėžiamas kaip DPP teikimas visa naujai nutiesta šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo infrastruktūra. Tokiu atveju, skaičiuojant DPP, teikiamos šviesolaidinėmis ryšio linijomis, paslaugos LRAIC sąnaudas būtų vertinamos tik tos sąnaudos, kurias ūkio subjektas patyrė papildomai prie esamos veiklos nusprendęs investuoti į šviesolaidinę ryšio prieigos infrastruktūrą. Dėl to kiltų bendrųjų sąnaudų (pvz., sąnaudų, susijusių su inžinerine infrastruktūra) padengimo klausimas, kadangi tokios sąnaudos nepatektų į LRAIC sąnaudų bazę. Dažniausiai (išskyrus 2009 m. gegužės 7 d. Europos Komisijos rekomendacija 2009/396/EB dėl skambučių užbaigimo fiksuotojo ir judriojo ryšio tinkluose tarifų reguliavimo ES (OL 2009 L 124, p. 67)) ši problema sprendžiama pridedant tam tikro dydžio priedą bendrosioms sąnaudoms padengti.

Pilnai paskirstytų sąnaudų (toliau – FDC) metodas

Šis metodas yra paremtas paslaugos teikėjo visų patiriamų sąnaudų paskirstymu teikiamoms paslaugoms, tokiu būdu nustatant kiekvienos paslaugos savikainą. Sąnaudų paskirstymas turi būti atliekamas remiantis priežastingumo kriterijumi – t. y. paslaugai turi būti priskirtos tos sąnaudos, kurias (ar kurių dalį) sąlygojo konkrečios paslaugos suteikimas. Paslaugai priskiriamos tiesiogiai su ja susijusios sąnaudos, netiesiogiai susijusių sąnaudų dalis bei dalis bendrųjų sąnaudų. Galima išskirti šias pagrindines FDC metodo savybes, lyginant su LRAIC metodu:

1. FDC metodas pasižymi detalesniu faktiškai operatoriaus patiriamų sąnaudų įvertinimu (tai svarbu, kai skaičiuojama nauja technologija pagrįstų paslaugų savikaina, o modeliuojant tinklą LRAIC metodu kyla rizika neįvertinti tam tikrų sąnaudų) bei suderinamumu su viešai skelbiamos finansinių ataskaitų duomenimis (kas palengvina šio modelio rezultatų auditą).

2. Nustačius konkurencijos problemas, RRT siekia jas pašalinti per kaip galima trumpesnį laiko tarpą, kadangi sparčiai besivystančioje elektroninių ryšių rinkoje laikas yra labai svarbus veiksnys. FDC metodo pritaikymas leistų per sąlyginai trumpą laiką kitiems ūkio subjektams pasiūlyti didmenines DPP paslaugas, t. y. leistų kitiems ūkio subjektams tinkamai įvertinti strateginius sprendimus „pirkti ar statyti“ (angl. *build or buy*). Atsižvelgiant į tai, kad DPP paslaugų kainos iki šiol Lietuvoje nebuvo reguliuojamos bei atsižvelgiant į tai, kad suformulavus bendrus sąnaudų paskirstymo reikalavimus, galima per santykinai trumpą laiko tarpą pasiekti, kad DPP kainos būtų orientuotos į FDC sąnaudas, šis metodas, įgyvendinimo trukmės atžvilgiu, laikytinas pranašesniu už LRAIC.

3. FDC remiasi jau veikiančio ūkio subjekto veiklos apimtimi bei efektyvumu. Tai yra didmeninė kaina, nustatyta remiantis FDC principu, didmeninės paslaugos pirkėjui užtikrins tokius pat masto ir įvairovės ekonomijos privalumus, kokius patiria didelę įtaką turintis ūkio subjektas. Atsižvelgiant į tai, kad mažai tikėtina, kad koks nors kitas teikėjas artimiausiu ar vidutiniu laikotarpiu galėtų pasiūlyti panašaus masto alternatyvią infrastruktūrą, reikalingą DPP paslaugoms sukurti, darytina išvada, kad ūkio subjektas TEO LT, AB gauna (gali gauti) didžiausią masto ir įvairovės ekonomijos teikiamą naudą (t. y. tikėtina, kad ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų DPP paslaugų ir vertikaliai susijusių paslaugų savikaina būtų mažiausia). FDC metodas kritikuojamas tuomet, kai istoriškai operatoriaus investicijos nebuvo daromos efektyviai. Tačiau atsižvelgiant į tai, jog jos jau yra padarytos, minėtas operatorius neturi paskatų daryti savo tinklą efektyvesniu. Tokiu būdu FDC metodu skaičiuojamos sąnaudos atspindi ir neefektyvius praeities investicinius sprendimus (dėl to padidėjusias sąnaudas turi padengti kiti konkuruojantys operatoriai, kurie perka didmenines paslaugas), o tai nėra suderinama su reguliavimo tikslais. Tačiau reikia paminėti, jog ūkio subjektas TEO LT, AB aktyviai investuoti į šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo infrastruktūrą pradėjo pakankamai neseniai, be to RRT šiuo metu neturi informacijos, kad ūkio subjekto TEO LT, AB atliekamos investicijos į šviesolaidinių ryšio linijų

prieigos tinklo infrastruktūrą galėtų būti daromos mažiau efektyviai nei tai darytų konkurencinėje rinkoje efektyviai veikiantis prieigos tinklo operatorius. Atsižvelgiant į tai, RRT nuomone, šiuo metu negalima atmesti FDC metodo vien dėl efektyvumo kriterijaus.

4. Skirtingai nuo LRAIC metodo, FDC metodas dažnai taikomas kartu su faktinių įsigijimo išlaidų apskaitos principu (angl. *Historic Cost accounting, HCA*), tačiau gali būti taikomas (kaip dažnai taikoma LRAIC metode) ir su einamųjų sąnaudų apskaitos (angl. *Current Cost Accounting, CCA*) principu. Siekiant reguliavimo tikslų, HCA labiau taikoma tose rinkose, kur reguliuotojas mano, jog alternatyvi dubliuojanti infrastruktūra negali atsirasti ar tai yra ekonomiškai nenaudinga, o CCA – tose rinkose, kuriose infrastruktūra grįsta konkurencija yra galima ir ją skatinti naudinga. Panašiai kaip FDC ir LRAIC metodų taikymas, CCA principo taikymas galėtų būti svarstomas šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo atveju, tačiau atsižvelgiant į tai, jog į šviesolaidinę prieigą investuoti pradėta palyginus neseniai, trumpu laikotarpiu didelio skirtumo tarp HCA ir CCA nebūtų. Svarbu pažymėti, kad CCA metodo taikymas reikalauja nemažai išlaidų, kadangi reikia pervertinti visą turtą einamosiomis kainomis (dažnai tam reikia samdyti nepriklausomus turto vertintojus). Atsižvelgiant į tai bei į faktą, kad naujasis ES reguliavimo paketas numato rinkų pertyrimo periodiškumą kas 3 metus, RRT nuomone, šio rinkos tyrimo kontekste tikslingiau yra taikyti HCA principą.

5. Akcentuotina, kad FDC metodo taikymas remiasi jau veikiančio ūkio subjekto veiklos apimtimi bei efektyvumu, kuris neleistų TEO LT, AB nustatyti nepagrįstai aukštų DPP paslaugų kainų, nes šioms paslaugoms priskiriamos tik tos sąnaudos, kurias (ar kurių dalį) sąlygoja šių paslaugų suteikimas. FDC metodu nustatytos atitinkamų paslaugų kainos atitinka realias ūkio subjekto patiriamas sąnaudas bei ūkio subjektui užtikrina protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą, kas nemažina ūkio subjekto intencijų investuoti į elektroninių ryšių infrastruktūrą.

Kainų kontrolės alternatyvų apibendrinimas. NKP rekomendacijoje prieigos rinkose kaip pagrindinį kainų kontrolės metodą rekomenduojama taikyti kainų orientavimo į sąnaudas įpareigojimą. Tačiau net taikant šį įpareigojimą, sąnaudų apskaitos reikalavimai gali būti skirtingi, priklausomai nuo to ar tam tikra paslauga pasižymi ilgalaikės konkurencijos perspektyvomis (t. y. ar tikėtina, kad ilgu laikotarpiu atitinkama paslauga gali būti teikiama nuosava infrastruktūra pagrįstoje konkurencinėje rinkoje). Jei nustatoma, kad nėra galimybių arba ekonomiškai yra nenaudinga atitinkamoje rinkoje diegti alternatyvią infrastruktūrą, tokios paslaugos kainos turėtų skatinti efektyvią konkurenciją mažmeninėse (angl. *downstream*) rinkose naudojantis didelę įtaką turinčių ūkio subjektų infrastruktūra. Ir atvirkščiai, jei rinka pasižymi technologine pažanga, kuri sudaro palankesnes sąlygas alternatyvioms infrastruktūroms atsirasti, tokioje rinkoje per kainų kontrolės įpareigojimus turėtų būti naudojamas „pirk arba statyk“ skatinamo modelis.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta ankstesniuose skyriuose, pagrindinės kainų orientavimo į sąnaudas alternatyvos gali būti įgyvendinamos dviem alternatyviais metodais: LRAIC arba FDC. Kaip nurodyta aukščiau LRAIC metodas galėtų būti taikomas šviesolaidine infrastruktūra grįstoms DPP paslaugų kainoms reguliuoti, tačiau šio rinkos tyrimo atžvilgiu yra tokie apribojimai:

1. Ūkio subjektas jau yra įpareigotas naudoti FDC apskaitos metodą vertikalčiai susijusių Atsietos prieigos ir RKKS prieigos paslaugų rinkose, todėl pritaikius FDC metodą būtų užtikrinamas nuoseklaus reguliavimo principo įgyvendinimas. Be to, būtų užtikrinamas siekis kuo greičiau pašalinti kliūtis konkurencijai ir užtikrinti mažiausio būtino reguliavimo principą. Atsižvelgiant į tai, jog naujasis ES reguliavimo paketas numato pareigą peržiūrėti rinkas, LRAIC apskaitos modelio taikymas šioje rinkoje galėtų būti persvarstytas kito rinkos tyrimo metu.

2. Vienas iš esminių LRAIC metodo privalumų yra efektyvumo skatinimas, tačiau šio rinkos tyrimo metu RRT neturi pakankamai detalių sąnaudų apskaitos duomenų, kad galėtų teigti, jog investicijos į šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo kūrimą yra daromos mažiau efektyviai nei tą darytų efektyviai konkurencinėje rinkoje veikiantis ūkio subjektas. RRT, gavusi detalią informaciją apie šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklo sąnaudas, kito rinkos tyrimo metu galės detaliau įvertinti LRAIC apskaitos metodo taikymo privalumus ir trūkumus.

3. Kitas iš LRAIC privalumų yra teisingos informacijos „pirk ar statyk“ sprendimui teikimas, kuris iš dalies pasireiškia per einamųjų sąnaudų apskaitos (CCA) principo taikymą. Tačiau, kaip minėta aukščiau, CCA įgyvendinimas reikalauja nemažai finansinių ir laiko sąnaudų, o rezultatas, esant santykinai naujoms investicijoms, nepateisintų tokių sąnaudų (tikėtina nedaug skirtųsi nuo HCA). Todėl, siekiant kuo greičiau pašalinti kliūtis konkurencijai ir užtikrinti mažiausio būtino reguliavimo principą, RRT nuomone, tikslingiausia taikyti HCA principą kartu su FDC metodu.

Atsižvelgiant į tai kas išdėstyta aukščiau, DPP paslaugų kainų reguliavimui Rinkos tyrimo kontekste tinkamiausias kainų kontrolės metodas yra kainų orientavimas į sąnaudas, apskaičiuotas taikant FDC metodą Sąnaudų apskaitos taisyklių nustatyta tvarka ir sąlygomis.

TEO LT, AB standartiniu pasiūlymu pagrįstos prieigos ir srauto sukūrimo sąnaudos Mažmeninėms paslaugoms verslo segmentui teikti skaičiavimo algoritmas.

TEO LT, AB viešai skelbia standartinio grupinio naudojimo pasiūlymą⁵⁴:

3 priedo 1 lentelė. TEO LT, AB viešai skelbiamo standartinio grupinio naudojimo pasiūlymo duomenys.

Litais

| | | |
|----|--|----|
| 1. | ADSL – 1 plačiajuosčio ryšio srauto paslaugos mėnesinis mokestis, 1Mb/s kaina | 62 |
| 2. | ADSL – 1 plačiajuosčio ryšio prieigos iki 4096/1024 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 22 |
| 3. | ADSL – 1 plačiajuosčio ryšio prieigos iki 6144/1024 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 37 |
| 4. | ADSL – 1 plačiajuosčio ryšio prieigos iki 8192/1024 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 52 |
| 5. | ADSL – 1 plačiajuosčio ryšio prieigos iki 10240/1024 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 67 |
| 6. | | |

Atsakyme į Anketą TEO LT, AB nurodo, kad grupinio naudojimo verslo paslaugoms naudoja 1/6 srauto dalinimo koeficientą, o „Bronzinio verslui“ atveju – 1/12 srauto dalinimo koeficientą.

Remiantis pateiktu standartiniu pasiūlymu, galima apskaičiuoti tiesiogines DPP paslaugos prieigos ir srauto sąnaudas. Kaip pavyzdys toliau apskaičiuojamas paslaugos, teikiamos didmenine plačiajuosčio ryšio prieiga iki 4096/1024 Kb/s (lentelės 2 eilutė).

$$1. \text{ Tiesioginės DPP sąnaudos} = \text{srauto sąnaudos} + \text{DPP}$$

$$\text{Teisioginės DPP sąnaudos} = 22 \text{ Lt} + \text{DPP}$$

$$2. \text{ DPP} = (\text{srauto poreikis} * 1\text{Mb/s kaina}) / \text{srauto dalinimo koeficientas}$$

$$\text{DPP} = \frac{4,096 \cdot 6212}{12} = 21,16 \text{ (Lt už prieigą iki 4096/1024 Kb/s)}$$

$$3. \text{ Tiesioginės DPP sąnaudos} = 22 + 21,16 = 43,16 \text{ (Lt)}$$

⁵⁴

http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/ADSL_akcijos/didmeninis_dsl_1_priedelis%28naujas%20adresas%29.pdf

TEO LT, AB standartiniu pasiūlymu pagrįstos prieigos ir srauto sukūrimo sąnaudos Mažmeninėms paslaugoms vartotojams teikti skaičiavimo algoritmas.

TEO LT, AB viešai skelbia standartinio individualaus naudojimo pasiūlymą⁵⁵:

3 priedo 2 lentelė. TEO LT, AB viešai skelbiama standartinio individualaus naudojimo pasiūlymo duomenys.

Litais

| | | |
|----|--|------|
| 1. | ADSL plačiajuosčio ryšio srauto paslaugos mėnesinis mokestis, 1Mb/s kaina | 250 |
| 2. | ADSL 2 prieigos iki 2048/800 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 12 |
| 3. | ADSL 2 prieigos iki 4096/800 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 16 |
| 4. | ADSL 2 prieigos iki 8192/800 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 18 |
| 5. | ADSL 2 prieigos iki 20480/800 Kb/s paslaugos mėnesinis mokestis (be tinklo galinės įrangos) | 20 |
| 6. | Srauto paslaugos nuolaida, kai perkama 0-139 Mb/s kiekis* | 10 % |
| 7. | Prieigos paslaugos nuolaida, kai prieigų kiekis 0-2999* | 10 % |

*Nuolaidos taikomos DPP gavėjui įsipareigojus per 24 mėn. pasiekti lentelėje pateiktą MB/s kiekį. Nepasiekus įsipareigoto kiekio suteiktos nuolaidos turi būti sugrąžintos nepriklausomai nuo tuo metu turimo faktiškai naudojamo paslaugos (MB/s) kiekio.

Atsakyme į Anketą TEO LT, AB nurodo, kad individualaus naudojimo interneto paslaugoms naudoja 1/30 srauto dalinimo koeficientą.

Remiantis pateiktu viešu pasiūlymu, galima apskaičiuoti tiesiogines DPP paslaugos prieigos ir srauto sąnaudas. Kaip pavyzdys toliau apskaičiuojamas paslaugos, teikiamos didmenine plačiajuosčio ryšio prieiga iki 2048/1024 Kb/s (lentelės 2 eilutė).

$$1. \text{ Tiesioginės DPP sąnaudos} = \text{srauto sąnaudos} + \text{DPP}$$

$$\text{Teisioginės DPP sąnaudos} = (12 \cdot 0,9) \text{ Lt} + \text{DPP} = 10,8 \text{ Lt} + \text{DPP}$$

$$2. \text{ DPP} = (\text{srauto poreikis } Q \cdot 1\text{Mb/s kaina}) / \text{srauto dalinimo koeficientas}$$

$$\text{DPP} = \frac{2,048 \cdot 22530}{10} = 15,36 \text{ (Lt už prieigą iki 4096/1024 Kb/s)}$$

$$3. \text{ Tiesioginės DPP sąnaudos} = 10,8 + 15,36 = 26,16 \text{ (Lt)}$$

⁵⁵

http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/ADSL_akcijos/didmeninis_dsl_2_piedelis%28na ujas%29_prie_isakymo.pdf

Ūkio subjektai, kurie gauna DPP paslaugas arba teikia sau DPP atitinkančias paslaugas

| Eil. Nr. | Ūkio subjekto pavadinimas | DSL | Ethernet (FTTH) | Ethernet (FTTB) | Ethernet (LAN) |
|----------|--|-----|-----------------|-----------------|----------------|
| 1. | AB „Ogmios centras“ | – | – | – | + |
| 2. | AB Lietuvos radijo ir televizijos centras | – | – | + | + |
| 3. | G. Pečiulio įmonė | – | – | + | – |
| 4. | Henriko Abramavičiaus įmonė | – | + | – | + |
| 5. | Į „Satinet“ | – | – | – | + |
| 6. | Ivančiko Į „Žaibas“ | – | – | + | + |
| 7. | UAB „Kavamedia“ | – | + | + | – |
| 8. | Kęstučio Mykolaičio Į | – | – | + | – |
| 9. | KTU Informacinių technologijų plėtros institutas | – | – | + | + |
| 10. | L. Bulovo firma „Elektromedija“ | – | – | – | + |
| 11. | L. Prušinsko Į „Kompiuterinis langas“ | – | + | + | – |
| 12. | LATTELEKOM SIA filialas | – | – | + | – |
| 13. | Petriko kabelinės televizijos studija | – | – | – | + |
| 14. | TEO LT, AB | + | + | + | – |
| 15. | UAB „Acta iuventus“ | – | – | – | + |
| 16. | UAB „Alantos kompiuterių servisas“ | – | – | – | + |
| 17. | UAB „Alpha Komunikacijos“ | – | – | + | – |
| 18. | UAB „Alpha Komunikacijos–1“ | – | – | + | – |
| 19. | UAB „Auridija“ | – | – | – | + |
| 20. | UAB „Aunet“ | – | – | – | + |
| 21. | UAB „Balticum TV“ | – | – | + | – |
| 22. | UAB „Baltnetos komunikacijos“ | – | – | + | – |
| 23. | UAB „Bitė Lietuva“ | – | – | + | – |
| 24. | UAB „Bitosis“ | – | – | + | – |
| 25. | UAB „Consilium Optimum“ | – | – | + | – |
| 26. | UAB „CSC Telecom“ | – | – | + | + |
| 27. | UAB „DKD“ | – | – | + | – |
| 28. | UAB „Dokeda“ | – | + | + | – |
| 29. | UAB „Data Logistics Center“ | – | + | – | + |
| 30. | UAB „Dinetas“ | – | – | + | – |
| 31. | UAB „Elekta“ | – | – | + | – |
| 32. | UAB „Elneta“ | – | – | – | + |
| 33. | UAB „Etanetas“ | – | – | + | – |
| 34. | UAB „Eteris“ | – | – | – | + |
| 35. | UAB „Eurocom SIP“ | + | – | + | – |
| 36. | UAB „Gisnetas“ | – | – | + | – |
| 37. | UAB „Informacijos labirintas“ | – | – | – | + |
| 38. | UAB „Informacijos tiltas“ | – | + | + | + |
| 39. | UAB „Infoseka“ | – | – | + | + |
| 40. | UAB „Init“ | – | – | – | + |
| 41. | UAB „Kateka“ | – | – | – | + |
| 42. | UAB „Kauno interneto sistemos“ | – | – | + | – |
| 43. | UAB „Kednetas“ | – | – | – | + |
| 44. | UAB „Kavamedija“ | – | + | + | – |
| 45. | UAB „Krėna“ | – | – | + | – |
| 46. | UAB „Lansneta“ | – | – | – | + |
| 47. | UAB „Lema“ | – | – | – | + |
| 48. | UAB „Linktelis“ | – | – | – | + |
| 49. | UAB „Linx telecommunications“ | – | – | + | – |
| 50. | UAB „Marsatas“ | – | – | – | + |
| 51. | UAB „Miesto tinklas“ | – | – | + | + |

| | | | | | |
|-----|--|---|---|---|---|
| 52. | UAB „Mikrovisatos TV“ | – | – | + | – |
| 53. | UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“ | + | – | – | + |
| 54. | UAB „Neogrupė“ | – | – | – | + |
| 55. | UAB „Netas“ | – | – | + | + |
| 56. | UAB „NNT“ | – | – | – | + |
| 57. | UAB „Omnitel“ | – | – | + | + |
| 58. | UAB „Oslo products“ | – | – | + | – |
| 59. | UAB „Parabolė“ | – | – | + | – |
| 60. | UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“ | + | + | + | – |
| 61. | UAB „Progmera“ | – | + | + | – |
| 62. | UAB „Radijo elektroninės sistemos“ | – | – | + | – |
| 63. | UAB „Remo televizija“ | – | – | + | – |
| 64. | UAB „Rietavo televizija“ | – | – | – | + |
| 65. | UAB „Rygveda“ | – | – | + | – |
| 66. | UAB „Roventa“ | – | – | + | – |
| 67. | UAB „SauleNet“ | – | – | + | – |
| 68. | UAB „Silnet“ | – | – | – | + |
| 69. | UAB „Socius“ | – | – | + | – |
| 70. | UAB „Splus“ | – | – | + | – |
| 71. | UAB „Stream Networks“ | + | – | + | – |
| 72. | UAB „Sugardas“ | – | + | + | – |
| 73. | UAB „Telekomunikaciniai projektai“ | + | + | – | – |
| 74. | UAB „Televizijos komunikacijos“ | – | – | + | – |
| 75. | UAB „Transteleservis“ | – | – | – | + |
| 76. | UAB „Verslo tiltas“ | – | – | – | + |
| 77. | UAB „Viginta“ įmonių grupė | – | – | + | – |
| 78. | UAB „Vilniaus Avilda“ | – | – | + | – |
| 79. | UAB „Viltuva“ | – | – | – | + |
| 80. | UAB „Zirzilė“ | – | + | + | + |
| 81. | UAB „Žaliasis namas“ | – | – | – | + |
| 82. | VšĮ „Ozo tinklas“ | – | – | – | + |
| 83. | VšĮ Teleradijo kompanija „Hansa“ | – | – | – | + |
| 84. | VšĮ „Infostruktūra“ | + | + | – | – |